

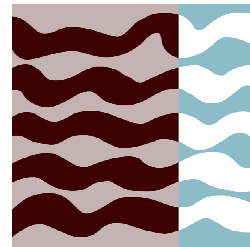
# Economía de la empresa alimentaria

## Tema II Elementos básicos de la oferta y la demanda

Ingeniería agrónoma grado en hortofruticultura y  
jardinería



Universidad  
Politécnica  
de Cartagena



**ETSIA**  
Cartagena

Jorge Cerezo Martínez



## 2.1. Introducción

Como hemos explicado en el capítulo anterior, el sistema de libre mercado está formado por los dos agentes económicos fundamentales: Los consumidores o demandantes y los productores u oferentes. Estos agentes se reúnen en el mercado, donde intercambian productos por dinero. Los productores ofrecen sus bienes y servicios a cambio de un precio y los consumidores compran esos productos pagando dicho precio. Cuando el productor vende algo al consumidor, decimos que se ha llegado a un equilibrio parcial, ya que nadie obliga a nadie a comprar o vender. El producto está dispuesto a vender y el consumidor está dispuesto a comprar a ese mismo precio, así el beneficio del productor y el bienestar del consumidor se maximizan. Por lo tanto, en el mecanismo de mercado, el precio es el que ofrece las señales a los productores y a los consumidores con el objetivo de aumentar o reducir la producción y el consumo de los bienes, y así llegar al equilibrio.

Tomemos un ejemplo de la historia reciente. Durante los primeros años de la década de los ochenta, el 95% de las secretarías de nuestro país utilizaban la máquina de escribir para realizar sus trabajos. Sin embargo, gracias a la revolución tecnológica en el sector de la informática, dos décadas después, esta situación se ha transformado radicalmente. A comienzos del siglo XXI, el 95% de las secretarías no saben lo que es una máquina de escribir. Todas utilizan los ordenadores personales. ¿Qué ha pasado durante este proceso? La revolución tecnológica ha permitido a los consumidores comprar más ordenadores y dejar de utilizar las máquinas de escribir. A medida que la demanda de estas últimas iba disminuyendo, el precio de las mismas también iba cayendo y cada vez existían más máquinas en stock en los almacenes, con las consecuentes pérdidas para los productores. Pronto se vio cómo las empresas productoras de máquinas de escribir comenzaban a experimentar pérdidas, y cómo los productores del sector informático empezaban a obtener ganancias. Los ingenieros informáticos, cada vez más demandados, se dan cuenta de que pueden exigir mayores sueldos. Al incrementarse los salarios en este sector, aumenta la demanda de estudiantes que quieren cursar este tipo de carreras. Con el tiempo, el desarrollo experimentado en el sector informático ha conseguido que aumente la producción de infinidad de productos relacionados cuyos precios siguen en aumento y donde los beneficios son cada día más palpables.

Tomemos otro ejemplo. Los titulares de los periódicos dicen: “Los precios de la vivienda han aumentado durante el primer cuatrimestre de 2003 un 15%”. ¿Qué está pasando en este mercado en España?

Estos son algunos de los interrogantes que queremos aprender a resolver estudiando cómo funciona el sistema de mercado. En todos los sectores de la economía no sólo se compran y venden infinidad de productos a diario, también ocurren cientos de acontecimientos que pueden alterar el equilibrio inicial del mercado. Se puede decir que este sistema está en constante movimiento y las dos caras de cualquier transacción o intercambio se denominan oferta y demanda. Éstos son los dos conceptos que vamos a estudiar en este capítulo. Comenzaremos por analizar en profundidad los elementos básicos de la demanda, y para ello nos fijaremos exclusivamente en el comportamiento de los consumidores. Luego pasaremos a estudiar el lado de la oferta. Nos centraremos, por tanto, en los productores. Veremos de qué depende su comportamiento y cuáles son sus objetivos. Una vez que hayamos entendido los dos lados de este mecanismo por separado, uniremos ambos instrumentos y analizaremos lo que se entiende por *equilibrio de mercado*: cómo se alcanza, qué factores pueden alterarlo y cuáles son las consecuencias de dicha alteración. En la segunda parte de este capítulo, estudiaremos *la intervención del sector público en el sistema de mercado*. Una vez comprendido el funcionamiento del sistema de mercado, debemos analizar si dicho sistema es capaz de llegar siempre a un equilibrio óptimo para todos los agentes económicos. La solución del mercado ¿Es siempre eficiente y equitativa? Veremos que no. Estudiaremos cuándo debe intervenir el Estado y qué ocurre en tales casos.

## 2.2. La demanda

### 2.2.1. ¿Qué significa demandar?

Demandar significa estar dispuesto a adquirir un bien a cambio de un precio. Demandar no sólo implica querer comprar el bien; implica también tener los recursos necesarios para adquirirlo. Por este motivo, comprar y demandar son dos conceptos diferentes.

*Demandar* es estar dispuesto a intercambiar dinero por un bien, mientras que comprar es hacerlo realmente.

Normalmente, lo que se suele observar todos los días en cualquier mercado es que la cantidad que los individuos compran de un determinado producto, en un momento dado del tiempo, depende de su precio. Concretamente, cuanto mayor es el precio del bien, menor es la cantidad que los consumidores están dispuestos a adquirir. Existe, por lo tanto, una relación inversa entre el precio de mercado del bien y la cantidad que los consumidores están dispuestos a demandar. Esta relación se denomina *tabla de demanda* y su representación gráfica es la *curva de demanda*.

La *curva de demanda* no nos muestra los precios que tendría el producto si la cantidad demandada fuera una determinada. Más bien al contrario. Nos dice cuál sería la cantidad que los consumidores estarían dispuestos a demandar a los distintos niveles de precios. En esta relación, por tanto, la variable dependiente es la cantidad demandada y variable independiente es el precio de mercado.

Analíticamente, la curva de demanda se expresa de la siguiente forma:

$$X^d = f(P_x)$$

Siendo:

$X^d$ : Cantidad demandada del producto x

$P_x$ : Precio de mercado del producto x

La cantidad demandada del bien y el precio de mercado están inversamente relacionados. Esta característica de la demanda es muy importante y se denomina *ley de la demanda decreciente*<sup>1</sup>.

La **ley de la demanda decreciente** establece que, permaneciendo todo lo demás constante, la cantidad demandada de un bien se incrementará cuando el precio de mercado del mismo disminuya, y viceversa cuando el precio aumente.

### 2.2.2. ¿Qué razones explican la ley de la demanda decreciente?

Fundamentalmente dos motivos. El primero es el llamado *efecto de sustitución* y el segundo es el *efecto renta*. Veamos qué significan cada uno de ellos:

- a) **Efecto sustitución.** Hace referencia a la variación que se produce en la cantidad consumida de un producto (x) al alterarse su precio relativo. Es decir, cuando aumenta el precio del bien, lo más lógico es buscar otros productos parecidos que sustituyan su consumo, de manera que ahora la cantidad que queremos comprar de (x) se verá reducida. De la misma forma, cuando descienda el precio de x, estaremos dispuestos a comprar más cantidad de éste y menos de otros sustitutivos que ahora son relativamente más caros.
- b) **Efecto renta.** Hace referencia a la variación que se produce en la cantidad consumida del producto (x) como consecuencia de la alteración en la renta real del consumidor. Es decir, cuando aumenta el precio del producto, con nuestra renta, que sigue siendo igual que antes, ahora tenemos menos poder adquisitivo, lo que nos llevará a querer comprar menos cantidad de dicho producto. De igual manera, una reducción en el precio provocará un incremento en nuestra renta real y en nuestra capacidad de compra.

---

<sup>1</sup> Esta ley se cumple en la mayoría de los productos. Existen muy pocos bienes que presenten una curva de demanda creciente, son los llamados bienes Giffen.

### 2.2.3. Otros factores de los que depende la demanda

Por ahora hemos estudiado que la cantidad que estamos dispuestos a comprar de un determinado producto depende de su precio. Ahora bien, si observamos la realidad, es fácil darse cuenta de que la cantidad que los consumidores compran de cualquier bien, no sólo depende del precio, sino también de otros muchos factores, como la renta, los gustos o el precio de otros productos. Si esto es así, nuestra curva de demanda deja de ser una relación entre dos dimensiones, con una variable dependiente y una sola variable independiente. ¿Cuáles son estas otras variables de las que depende la demanda?

1. **La renta de los consumidores.** En general, cuanto más alta es la renta de una persona, mayor es la cantidad de bienes que está dispuesta a consumir, independientemente del precio de muchos productos. Supongamos que al ingeniero Martínez le acaban de comunicar un ascenso y un incremento de sueldo. Lo más probable es que ahora esté dispuesto a consumir más cantidad de la mayoría de bienes, pero no de todos. Debemos distinguir entre dos tipos de bienes:
  - a) **Bienes normales.** Se caracterizan porque la cantidad demandada se incrementa al incrementar la renta. En nuestro ejemplo, el ingeniero Martínez seguro que ahora estará dispuesto a comprar más jamón ibérico. Antes, como su renta era algo limitada, no podía permitirse esos lujos.
  - b) **Bienes inferiores.** Se caracterizan porque la cantidad demandada disminuye al aumentar la renta, y viceversa, la cantidad demanda aumenta al disminuir la renta de los consumidores. ¿No parece esto un poco extraño? En absoluto. Acabamos de decir que el Sr. Martínez, después de su ascenso, estaba dispuesto a comprar más cantidad de jamón ibérico. Este hecho lleva consigo una reducción en la cantidad consumida de jamón de peor calidad, que antes compraba todas las semanas. Los productos inferiores son todos aquellos que dejan de consumirse cuando el poder adquisitivo (la renta) de una familia se incrementa y puede sustituir el consumo de dichos productos por otros de mayor calidad o prestigio.
2. **Los precios de otros productos relacionados.** En este apartado debemos diferenciar entre dos tipos de productos relacionados con el bien examinado:
  - a) **Los bienes sustitutivos.** Los bienes sustitutivos se definen como *aquellos que pueden satisfacer por separado una misma necesidad*. Por ejemplo: la coca-cola y la pepsi-cola, la mantequilla y la margarina, el petróleo y el gas natural, etc. Dada nuestra relación, el incremento en el precio de un sustitutivo (y) de nuestro bien (x) dará lugar a un aumento en la demanda de (x). Por el contrario, una reducción en el precio del sustitutivo (y), provocará una reducción en la demanda de (x). Existirá, por lo tanto, una relación positiva entre la cantidad demandada de nuestro bien (x) y el precio del bien sustitutivo (y). Supongamos, por ejemplo, un incremento en el precio del petróleo. ¿Cómo afectará este acontecimiento a la demanda de gas natural? Seguro que la cantidad demandada de petróleo se reducirá ante el aumento en su precio. Esto motivará la utilización de otras energías y, por lo tanto, un incremento en la demanda del gas natural.
  - b) **Los bienes complementarios.** Los bienes complementarios se definen como *aquellos que se necesitan entre sí para ser consumidos*. Por ejemplo: Los coches y la gasolina, las botas de esquí y los esquís, el cemento y los ladrillos. En este caso, el incremento en el precio de un bien complementario (z) dará lugar a una reducción en la demanda de nuestro producto (x). Por el contrario, una reducción en el precio del complementario (z) provocará un aumento de la demanda de (x). Existirá, por lo tanto, una relación inversa entre la cantidad demandada de nuestro bien (x) y el precio del bien complementario (z). Siguiendo el ejemplo anterior, supongamos que se ha incrementado el precio del petróleo. ¿Cómo afectará en este caso a la demanda de automóviles? Manteniéndose todo lo demás constante, un aumento en el precio de la gasolina dará lugar a un descenso en el número de personas que se querrán comprar un coche de gasolina. Seguro que alguno de los que habían tomado la decisión de adquirir un automóvil de gasolina ahora modificarán su comportamiento y adquirirán un diesel (como ha ocurrido en nuestro país).

Nótese que en este apartado estamos hablando del precio de otros productos relacionados con  $x$ . Si variase el precio de un producto que no posee ninguna relación con  $x$ , la cantidad demandada de  $x$  no se vería afectada.

3. **El tamaño del mercado.** Nos referimos al número de consumidores que existen en un determinado mercado, es decir, el número de consumidores que consumen el producto  $x$ . Lógicamente, cuanto mayor sea el tamaño de un mercado, mayor será la cantidad demandada entre todos los consumidores. Existe, por tanto, una relación positiva entre el tamaño de mercado y la cantidad consumida del producto.
4. **Los gustos o las preferencias de los consumidores.** Se trata de un elemento subjetivo difícil de categorizar. Los gustos son una variable muy relativa que a su vez depende de infinidad de factores, tales como la educación, la publicidad y el marketing, la cultura, la religión, etc. Si cualquier de estas variables provocara, en un momento determinado del tiempo, que los consumidores típicos del producto  $x$  se sintieran más o menos atraídos por el producto, evidentemente observaríamos un incremento o una reducción en la cantidad consumida del mismo.
5. **Las expectativas futuras sobre la evolución de los precios.** Si, por ejemplo, suponemos que el precio de nuestro producto en cuestión va a incrementarse en un futuro cercano, intentaremos abastecernos antes de que dicho incremento se produzca. Lo contrario ocurrirá si suponemos que el precio va a descender.
6. **Otros.** Por último, debemos tener en cuenta toda una serie de factores que podrían afectar al consumo de nuestro bien. Estos factores no siempre se dan. Además, dependen de cada producto. Por ejemplo, si estamos hablando de la demanda de un producto típico a consumir cuando hace mucho calor, una variable fundamental que debemos incluir en su función de demanda será el clima.

Teniendo en cuenta todas estas variables, la expresión analítica de la función de demanda será la siguiente:

$$X^d = f(P_x, Y, P_y, G, E, \text{Otros})$$

Siendo:

$X^d$ : Cantidad demandada del producto  $x$

$P_x$ : Precio de mercado del producto  $x$

$Y$ : Renta de los consumidores

$P_y$ : Precio de mercado del producto relacionado con  $x$

$M$ : Tamaño de mercado o número de consumidores del producto  $x$

$G$ : Gustos de los consumidores

$E$ : Expectativas sobre la evolución de los precios

Otros: Todos esos factores difíciles de englobar en una categoría y que denominaremos *otros*

#### 2.2.4. Representación gráfica de la función de demanda

Si la cantidad demandada de un producto depende de tantos factores como hemos estudiado en el apartado anterior, hemos dejado de tener una sola variable dependiente en el apartado anterior, hemos dejado de tener una sola variable dependiente y una sola variable independiente. Entonces, ¿Cómo podremos representar gráficamente en el plano la función demanda?

La respuesta es: **Utilizando la cláusula *ceteris paribus***, según la cual, al trazar la curva de demanda, estaremos suponiendo que todos los factores que afectan a la cantidad demandada ( $X^d$ ), y que no son el precio ( $P_x$ ), se mantienen constantes. Todos estos factores que permanecen inalterados se denominan *variables exógenas o variables ceteris paribus*. Al precio del producto ( $P_x$ ) se le conoce como *variable endógena*.

### 2.2.5. Movimientos a lo largo de la curva y desplazamientos de la demanda

La diferenciación entre las variables *ceteris paribus* y la variable exógena es la que nos va a permitir diferenciar entre los movimientos a lo largo de una curva de demanda y los desplazamientos de la curva.

**Un movimiento a lo largo de una curva de demanda** tiene lugar cuando pasamos de un punto a otro punto de una misma curva. Este hecho ocurre cuando varía el precio del propio producto ( $P_x$ ).

**Un desplazamiento de una curva de demanda** se da cuando la curva entera se mueve. Este hecho ocurre en el momento en que varíe cualquiera de los otros factores que no son el precio del producto. Es decir, cuando varíe cualquiera de los factores *ceteris paribus*.

Siempre que se produzca un movimiento a lo largo de la curva de demanda diremos que ha variado la cantidad demandada del producto. Sin embargo, cuando se desplace la curva, estaremos ante una variación en la demanda.

No debe confundirse la *cantidad demandada* con la *demanda*. La primera ocurre cuando varía el precio y pasamos de un punto a otro de una misma curva. La segunda ocurre cuando varía cualquiera de los factores exógenos y pasamos de una curva a otra.

### 2.2.6. La demanda de mercado

Por ahora, nuestro análisis de la demanda ha hecho referencia a la demanda individual, es decir, la demanda que un consumidor hace de un determinado producto. Sin embargo, la demanda que nos interesará para poder calcular más tarde el equilibrio, es la demanda de mercado.

**La demanda de mercado** se define como la suma de las demandas individuales. Más concretamente, la demanda de mercado del producto  $x$  nos muestra la cantidad total que todos los demandantes que consumen  $x$  estarán dispuestos a adquirir a los distintos niveles de precios. Lógicamente, para calcularla, simplemente tendremos que sumar, para cada nivel de precios, todas las demandas individuales.

Supongamos que el consumidor A adquiere  $x_0$  cuando el precio es  $P_0$   
B adquiere  $x_1$  cuando el precio es  $P_0$  y  
C adquiere  $x_2$  cuando el precio es  $P_0$

La demanda de mercado nos mostrará que al precio  $P_0$  la cantidad total demandada será  $x_0 + x_1 + x_2$ . Repitiendo este mismo proceso para todos los niveles de precios, obtendremos la demanda del mercado del producto  $x$ .

## 2.3. La oferta

La cantidad que los productores están dispuestos a ofrecer de sus productos también depende del precio de mercado de éstos. En este apartado, estudiaremos qué relación existe entre estas dos variables, la cantidad ofrecida y el precio. Profundizaremos en el comportamiento de los productores y, como hicimos en el apartado anterior, comenzaremos por el significado de la palabra oferta

### 2.3.1. ¿Qué significa ofrecer?

Exactamente igual que en el caso de demanda, ofrecer u ofertar significa estar dispuesto a vender un bien a cambio de un precio. Ofrecer no sólo implica querer vender el bien; implica también tener el producto preparado para la entrega. Por ese motivo, vender y ofertar son dos conceptos diferentes. Ofrecer significa estar dispuesto a intercambiar dinero por un bien, mientras que vender es hacerlo realmente.

Al igual que ocurría en el caso de la demanda, lo que se observa en cualquier mercado es la cantidad que los productores están dispuestos a ofrecer de un determinado producto, en un momento dado del tiempo, depende de su precio. Concretamente, cuanto mayor es el precio del bien, mayor es la cantidad

que los productores que están dispuestos a producir. Existe, por lo tanto, una relación directa entre el precio de mercado del bien y la cantidad que los productores están dispuestos a ofrecer. Esta relación se puede expresar numérica y gráficamente a través de la tabla de oferta y de la curva de oferta, respectivamente.

Su representación gráfica se denomina **curva de oferta**; curva que muestra la cantidad de un determinado producto que una empresa está dispuesta a ofrecer para cada nivel de precios, siendo la relación entre estas dos variables positivas.

Analíticamente, la curva de oferta se expresa de la siguiente manera:

$$X^0 = f(P_x)$$

Siendo:

$X^0$ : Cantidad ofrecida del producto x

$P_x$ : Precio de mercado del producto x

### 2.3.2. Otros factores de los que depende la oferta

Como acabamos de ver, los productores van al mercado a ofrecer sus productos con el objetivo de maximizar sus beneficios. Por este motivo, además del precio del propio producto, la cantidad que los productores estarán dispuestos a ofrecer ( $X^0$ ) dependerá de los siguientes factores:

1. **Los costes de producción:** Se trata del factor más importante que afecta a la oferta. Lógicamente, cuanto más le cueste al productor poner el producto en el mercado, manteniéndose todo lo demás constante incluido el presupuesto que desea o puede gastar, menor será la cantidad que estará dispuesta a producir, ya que esto implica menores beneficios para él. De igual manera, cuanto menos le cueste, mayor será la cantidad que estará dispuesto a producir. Existe, por lo tanto, una relación inversa entre los costes de producción y la cantidad ofrecida. Ahora bien, ¿De qué dependen los costes de producción? Dentro de esta categoría tenemos una gran variedad de factores que pueden afectar al presupuesto del empresario. Veamos algunos de ellos:
  - a) **Los precios de los factores de producción.** Como ya estudiáramos en el primer capítulo, los factores productivos son aquellos bienes o servicios que utiliza la empresa para obtener sus productos. Entre ellos se destacan los recursos naturales, el capital y los recursos humanos. Evidentemente, cuanto más caros sean estos recursos, más costoso será producir el bien y, por tanto, ante un presupuesto dado, menor será la cantidad que los productores estarán dispuestos a poner en el mercado. Supongamos, por ejemplo, que, de repente, se produce un incremento del precio del petróleo. Este acontecimiento provocará un aumento de los costes de producción de la gran mayoría de los bienes que hoy día consumimos en nuestra sociedad. Iguales efectos provocarían un incremento de los sueldos, o un aumento de los tipos de interés, o un encarecimiento de los bienes de capital.
  - b) **La tecnología.** Un avance tecnológico permitirá producir una mayor cantidad del bien empleando una menor o igual cantidad de recursos y permitiendo por tanto una reducción en los costes de producción. Podríamos estar hablando de una tecnología más rápida, más limpia o simplemente más eficiente.
  - c) **Los impuestos.** Supongamos, por ejemplo, que el gobierno decide llevar a cabo una política consistente en un incremento de los impuestos a las empresas (Impuesto sobre los beneficios de las sociedades). Esta política generaría mayores costes para las empresas. Justo al contrario ocurre con las subvenciones. Si un empresario percibe una transferencia de dinero desde la administración, esto se entiende como una caída de sus costes de producción.
2. **El tamaño de mercado.** En este caso, nos estamos refiriendo al número de empresarios que existen en un determinado mercado. Lógicamente, cuanto mayor sea el tamaño de mercado, mayor será la cantidad producida entre todos los oferentes. Existirá, por tanto, una relación positiva entre estas dos variables.
3. **Las expectativas futuras sobre la evolución de los precios.** Si tenemos la expectativa de que el precio de nuestro producto va a incrementarse en un futuro cercano, seguro que estaremos

dispuestos a producir una mayor cantidad del mismo, sin esperar a que dicha subida llegue a materializarse.

4. **Otros.** Por último, debemos tener en cuenta toda una serie de factores que podrían afectar a la producción del bien y que se escapan del control de los empresarios. Estos factores no siempre están presentes, pero cuando se dan afectan a nuestra función. Consideraremos los siguientes ejemplos:
- Si el producto cuya oferta estamos estudiando fuera el petróleo, seguro que el descubrimiento de un nuevo yacimiento sería otra variable a considerar.
  - Si estuviéramos analizando la función de oferta de un producto agrícola, lógicamente una variable fundamental que deberíamos tener presente sería el clima. Por supuesto, otra variable que tendríamos que incluir sería cualquier tipo de desastre natural, en caso de que éste ocurriera.

Teniendo en cuenta todas estas variables, la función de oferta quedaría de la siguiente forma:

$$X^0 = f(P_x, \text{Costes}, \text{Mdo}, E, \text{Otros})$$

Siendo:

$X^0$ : Cantidad demandada del producto x

$P_x$ : Precio de mercado del producto x

Costes: Costes de producción

Mdo: Tamaño de mercado o número de consumidores del producto x

E: Expectativas sobre la evolución de los precios

Otros: Todos esos factores difíciles de englobar en una categoría y que denominaremos *otros*

### 2.3.3. Representación gráfica de la función de oferta

La función de oferta que acabamos de analizar presenta una gran cantidad de variables que afectan a la decisión de producción. ¿Cómo se representa gráficamente en el plano la función de oferta si la cantidad ofrecida no sólo depende del precio? De nuevo la respuesta es: **utilizando la cláusula de ceteris paribus**, según la cual, al trazar la curva de oferta. Estaremos suponiendo que todas las variables de las que depende la cantidad producida ( $X^0$ ), excepto el precio ( $P_x$ ), se mantienen constantes.

### 2.3.4. Movimientos a lo largo de la curva y desplazamientos de la oferta

**Un movimiento a lo largo de una curva de oferta** tiene lugar cuando pasamos de un punto a otro punto de una misma curva de oferta. Este hecho ocurre exclusivamente cuando varía el precio del propio producto ( $P_x$ ).

**Un desplazamiento de la curva de oferta** se da cuando la curva entera se mueve. Este hecho ocurre cuando varía cualquiera de los factores *ceteris paribus*.

Supongamos, como ocurrió en nuestro país, que se incendia una fábrica de obleas de silicio, acontecimiento que afectó a los costes de producción de los microprocesadores. Uno de los factores que antes suponíamos constantes, ahora ha variado y esto provoca un desplazamiento de la curva. Al mismo nivel de precios de antes ( $P_0$ ) (téngase en cuenta que el precio todavía no ha sufrido ninguna variación; ese efecto vendrá después), ahora se ofrece menos cantidad de producto, pasando de  $X_0$  a  $X_2$ .

Al igual que ocurría en el caso de la demanda, cuando se produce un movimiento a lo largo de una curva de oferta decimos que ha variado la cantidad ofrecida del producto. Sin embargo, siempre que se desplace la curva, estaremos ante una variación en la oferta.

### 2.3.5. La oferta de mercado

**La oferta de mercado** se define como la suma de las ofertas individuales. Más concretamente, nos muestra la cantidad global que todos los productores están dispuestos a ofrecer a los distintos niveles de



precios. Para calcularla, exactamente igual que hacíamos en el caso de la demanda, se suman, para cada nivel de precios, las cantidades ofrecidas por todos los productores de dicho bien.

## 2.4. El equilibrio de mercado

Una vez que se ha estudiado por separado el comportamiento de los consumidores y el de los productores, el objetivo ahora es analizarlos de forma conjunta, para ver cómo se llega al precio y a la cantidad de equilibrio.

La curva de demanda de mercado nos mostraba la cantidad de bien que los consumidores estaban dispuestos a adquirir a los distintos niveles de precios, y la curva de oferta nos mostraba la cantidad del bien que todos los productores estaban dispuestos a ofrecer a los distintos niveles de precios. Cuando unimos ambas curvas en un solo gráfico, es decir, cuando tenemos en cuenta los deseos y las posibilidades de ambos agentes económicos, solamente existirá un precio y una cantidad compatibles con las intenciones de consumidores y de productores. Ese punto de coordenadas es la intersección entre la curva de oferta y la curva de demanda y se denomina *punto de equilibrio*.

Un mercado se encuentra en *equilibrio* cuando las cantidades de un bien que los consumidores están dispuestos a comprar coinciden con las cantidades que los productores están dispuestos a ofrecer. Eso sólo va a ocurrir para un nivel de precios que se denomina *precios de equilibrio*.

Al equilibrio también se le conoce como aquella situación en el cual el mercado *se vacía*. Esto es debido a que sólo en ese punto los consumidores están dispuestos a comprar todo lo que los productores están dispuestos a ofrecer. De aquí se deduce que a un precio superior o inferior al de equilibrio las cantidades ofrecidas y demandadas no estarán equilibradas. Ante una situación de este tipo, será el propio sistema de mercado, a través del mecanismo de los precios, el que restaure el equilibrio:

Supongamos en primer lugar, que el precio de mercado fuese superior al de equilibrio:  $P_1 > P_e$ . En este caso, la cantidad que los productores estarán dispuestos a ofrecer ( $X_1^o$ ) será superior a la que los consumidores estarán dispuestos a comprar ( $X_1^d$ ). Se genera una situación de *excedente* o de *exceso de oferta*, que vendrá medida por la diferencia entre la cantidad ofrecida y la cantidad demanda. El exceso de producción hará que el precio de ambos agentes económicos sean compatibles. Al caer el precio los productores estarán dispuestos a vender menos y los compradores a comprar más. Así el mecanismo de los precios llevará al mercado hacia el equilibrio.

Supongamos ahora que el precio que existe en el mercado en un momento determinado es inferior al de equilibrio:  $P_2 < P_e$ . En este caso, ocurrirá todo lo contrario. La cantidad que los productores estarán dispuestos a ofrecer será superior a la que los consumidores estarán dispuestos a comprar, lo que generará una situación de *escasez* o *exceso de demanda*, que de nuevo vendrá medida por la diferencia entre las cantidades ofrecidas y demandadas. Esta situación en la que los compradores desean adquirir una mayor cantidad del bien de la que se encuentra disponible a un precio dado, tenderá a elevar los precios. A medida que el precio va aumentando, los productores estarán dispuestos a ofrecer más, y los consumidores a comprar menos. El precio se incrementará hasta  $P_e$ , el nivel de precios en el cual de nuevo volverán a coincidir los deseos y posibilidades de unos y otros.

El mecanismo de precios es aquel proceso en el cual los precios (la única fuerza inherente en el modelo) aumentan o disminuyen con el objetivo de igualar las cantidades ofrecidas y demandadas. Una vez que llegamos a la situación de equilibrio, ya no será necesario que el precio siga variando para restablecer la situación. Se define, por tanto, el *equilibrio* como *aquella situación en la que no hay más fuerzas inherentes que inciten al cambio*.

### 2.4.1. Variaciones del equilibrio

Como acabamos de estudiar, una vez que el sistema de mercado ha llegado a una situación de equilibrio, el precio se mantiene constante, pues precisamente a ese nivel de precios coinciden las intenciones de todos los agentes económicos. Ahora bien, esto no significa que la situación de equilibrio

vaya a ser estable durante mucho tiempo. El mercado es un sistema dinámico que está en constante evolución. Aunque el precio no varíe, en cualquier momento podría modificarse alguna de las otras variables de las que dependen la oferta y/o la demanda, provocando una situación de escasez o de excedente. De nuevo el mecanismo de los precios será el que restablezca el equilibrio.

Los cambios a partir de una situación de equilibrio ocurrirán sólo como resultado de la variación de un factor exógeno (*ceteris paribus*), que modifican la curva de la oferta o de la demanda.

## 2.5. La intervención del Estado en el sistema de mercado

La teoría de la oferta y la demanda es uno de los instrumentos más útiles e importantes de que disponen los economistas para interpretar y entender la realidad económica. Ahora bien, debemos ser conscientes de que el mercado no siempre va a ser capaz de llevarnos a un equilibrio óptimo para todos los agentes económicos. Por este motivo, en algunos casos, será necesaria la intervención del Estado en dicho sistema. Si nos paramos un instante a meditar, nos daremos cuenta de que estas actuaciones son mucho más comunes de lo que en un principio hubiéramos pensado. Existe gran variedad de formas en las que el gobierno puede intervenir para modificar la solución de equilibrio a la que llegan los mercados. En general, las más importantes son las siguientes:

- Estableciendo precios superiores o inferiores a los de equilibrio
- Dando subvenciones a la producción, es decir, estableciendo precios subvencionados
- Fijando tasas impositivas en el proceso productivo o en el consumo
- Promulgando leyes que impidan al sistema de mercado funcionar libremente

Pasemos a analizar cada una de ellas.

### 2.5.1. Precios máximos y mínimos

En el apartado anterior, estudiamos que en el equilibrio se vacía el mercado, ya que los deseos y posibilidades de todos los agentes económicos son compatibles. Ahora bien, si miramos a nuestro alrededor, podemos observar multitud de casos en los que el precio de equilibrio del mercado no es el más deseable, el óptimo o el más justo para todos. En unos casos, no es la situación más adecuada para los consumidores, y en otros, para los productores. Por ello, el gobierno, por motivos de justicia social, puede considerar conveniente mantener los precios a un nivel superior o inferior al de equilibrio. Esto es lo que se conoce con el nombre de **control de precios**: *establecer un precio superior o inferior al de equilibrio*.

Veamos a continuación qué son los precios máximos y mínimos y qué consecuencias tiene su establecimiento.

Un **precio máximo** es un precio inferior al de equilibrio, fijado por la autoridad, por encima del cual no se permite que éste fluctúe, aunque sí por debajo

La consecuencia del establecimiento de un precio máximo será una situación de escasez, que habrá que racionar de alguna manera.

Un **precio mínimo** es un precio superior al de equilibrio, fijado por la autoridad, por debajo del cual no se permite que éste fluctúe, aunque sí por encima.

La consecuencia de su establecimiento será una situación de excedente, que vendrá medido por la diferencia entre la cantidad demandada y la ofrecida a dicho nivel de precios.