

**TEMA 3 - O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO**

A oferta e a demanda son as dúas forzas que interactúan no mercado, determinando a cantidade negociada de cada ben (ou servizo) e o prezo ao que se vende.

*Exemplo: o pasado día 23 de decembro de 2007, nun supermercado de Pontevedra estaba o quilo de cigalas a 129 €. É este o prezo normal do quilo de cigalas? É moi caro ou é barato? A que se debe este prezo? O ano anterior, o mesmo quilo de cigalas estaba a 178 €. Poderíamos pensar que neste caso as cigalas do ano 2007 eran baratas? Por que están máis baratas un ano que outro? Se ampliamos a información e vemos que os dous anos no supermercado pediron e venderon a mesma cantidade de cigalas. Por que variou o prezo?*

**1 - A DEMANDA**

A demanda dun ben determina a cantidade do devandito ben que os compradores desexan comprar para cada nivel de prezo.

*Probablemente se as cigalas estivesen a un prezo de 129 € durante outras tempadas, que non sexan vésperas de Nadal, non terían a mesma demanda, é dicir, a 129 € probablemente a demanda sería menor que a un prezo de 60 € e esta pola súa vez, sería menor dunhas cigalas a un prezo de 20 € o quilo. É dicir, para cada prezo, os consumidores demandarán unha determinada cantidade dun ben.*

Pero hai máis factores que o mero prezo dun ben que afecta á demanda do mesmo. Para poder analízalo imos explicar primeiro o concepto de economía denominado “ceteris paribus”.

**CETERIS PARIBUS**

A demanda dun ben está influenciada por numerosos factores, esta influencia adóitase medir “ceteris paribus”. Esta expresión quere dicir literalmente “o resto permanece igual”. Para analizar a demanda dun ben debemos contemplar os diferentes factores que lle inflúen, pero de maneira illada.

*Supoñamos que a cantidade de cigalas vendidas neste supermercado sexa de 10 quilos, xa que é a demanda prevista polas encargadas da peixaría para un prezo de 129 €/K. Supoñamos que cando estaban analizando o pedido de cigalas, pensaran que se o prezo de venda ao público fôra de 100 €, pedirían 20 quilos; se fôra de 75 €/k pedirían 40 quilos; se fôra de 50 €/k pedirían 100 quilos. Non realizaron estimacións máis á baixa xa que non esperaban poder vendelas a un prezo inferior a esta a sabendas do prezo de custo deste produto nestas datas.*

*Supoñamos que no contorno do supermercado tocouse o gordo da lotería, de habelo sabido, farían a mesma previsión de demanda para cada prezo? Probablemente haberían pedido cantidades moi superiores, ou ben se xa tiñan o pedido realizado, puxesen o prezo de venda ao público máis elevado. Ou por exemplo, Que pasaría se o*

*prezo das Centolas fose moi baixo comparativamente co das cigalas? Que pasaría se o prezo dos camaróns fosen tamén moito máis baixo do habitual? Probablemente o prezo de todos estes factores afectasen á demanda de Cigalas.*

*En economía, para poder estudar correctamente as cantidades demandadas de Cigalas para cada prezo debemos analizar separadamente o efecto que ten cada un dos factores que inflúen na mesma. Venderanse cantidades diferentes de cigalas dependendo do seu prezo, do diñeiro de que dispoñan os consumidores, do prezo doutros bens que poidan substituír as cigalas, etc. É dicir, debemos analizar cada un dos factores independentemente, coma se non variasen os outros (CETERIS PARIBUS).*

### **1.1 - Factores que determinan a demanda**

Imos analizar cada un dos diferentes factores que determinan a demanda “ceteris paribus”, é dicir, ailladamente e supoñendo que os outros factores que determinan a demanda dun ben se manteñen constantes.

A) **O prezo do ben:** a maior prezo do ben, menor cantidade demandada e a menor prezo do ben, maior cantidade demandada. É dicir, a cantidade demandada varía de forma inversa ao prezo.

*Como vimos, poderíamos estimar que se en vez de estar o prezo a 129 € o quilo de cigalas (estimaban unha demanda de 10 K), estivese a 50 €/K, a cantidade demandada sería moi superior (estimaban unha demanda de 100 K).*

B) **A renda dos consumidores:** na maior parte dos bens, un aumento da renda dos consumidores supón un aumento da demanda do mesmo; pero para realizar unha análise máis pormenorizada, debemos diferenciar en principio dous tipos de bens, os bens normais e os bens inferiores.

- **Bens normais:** son aqueles bens cuxa demanda aumenta cando aumenta a renda dos consumidores, e á inversa. Este funcionamento responde á maior parte dos bens que consumimos habitualmente.

- **Bens inferiores:** son aqueles bens cuxa demanda diminúe cando aumenta a renda dos consumidores, e á inversa.

*Por exemplo, supoñendo que estamos realizando a compra do xantar de Nadal, podemos contemplar que se queremos poñer marisco, un ben “normal” serían as Cigalas (dentro dos bens normais, de momento, incluímos os bens de luxo). Un ben que poderíamos considerar inferior sería o “Surimi” ou sucedáneo de marisco, ou máis habitualmente chamados “paños de caranguexo”. É dicir, se resulta que a renda dos consumidores aumenta, haberá máis consumidores que estean dispostos a comprar marisco, ben sexan cigalas, camaróns, centolas, etc, que se a renda dos consumidores diminúe.*

*Se touca a lotería no contorno do supermercado, haberá moita máis demanda dos bens normais que dos inferiores. E se por calquera causa, ocorre unha traxedia que provoca*

### TEMA 3 – O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

*un menor poder adquisitivo dos consumidores, aumentará a demanda dos bens inferiores.*

Outros bens que se consideran inferiores son o sucedáneo de café, moi utilizado en épocas de posguerra, que cando os consumidores aumentaron a súa renda substituírono por café. O aceite de xirasol polo de oliva e outros.

**VIDEO: Buenafuente 418**

**C) O prezo doutros bens:** imos diferenciar entre bens substitutivos e bens complementarios:

- **Ben substitutivo:** é aquel que pode satisfacer a necesidade do consumidor practicamente igual que o ben en cuestión ( por exemplo a margarina pode ser un bo substitutivo da manteiga).

*No caso das Cigalas, poderíamos considerar como bens substitutivos outro tipo de mariscos como as centolas, camaróns, percebes, etc.*

Se o prezo do ben substitutivo aumenta, aumenta a demanda do ben en cuestión, e o contrario se baixa.

*Se por exemplo sobe o prezo do resto do marisco e non das cigalas, aumentará a demanda das cigalas. Aquí vemos unha aplicación do concepto de “ceteris paribus”, é dicir, aumentaría a demanda das cigalas en caso de que aumente o prezo dos camaróns, pero poderíamos asegurar isto se consideramos que o resto dos factores se manteñen constantes, é dicir, a renda dos consumidores, o prezo das centolas, o prezo das propias cigalas, etc.*

- **Ben complementario:** é aquel que se consume conxuntamente co ben en cuestión ( por exemplo o coche e a gasolina)

Se sobe o prezo dun ben complementario baixa a demanda do ben ( e o contrario se baixa)

*Por exemplo, o feito de que se producise un incremento dos prezos da gasolina fixo que moitos consumidores se decidisen por comprar máis coches que utilizan gasóleo xa que o consumo é menor, ademais de ser máis barato o combustible.*

**D) Os gustos dos consumidores:** se un produto se pon de moda aumentará a súa demanda mentres que se perde popularidade diminuirá a súa demanda.

*Por exemplo, desde que no casamento dos príncipes de Asturias ofrecéronse Capóns (galos castrados que poden chegar a pesar ata oito quilos), se puxeron de moda como un prato importante. De feito aumentouse enormemente a exportación deste produto a países como Xapón, Rusia e algúns dos mellores restaurantes do mundo, como O Bulli. É dicir, como consecuencia de que se puxo de moda ou aumenta o seu prestixio ou popularidade, aumentou a demanda do mesmo.*

E) **As expectativas sobre o futuro:** en función de como o consumidor espere que se comporte un produto no futuro, afectará á demanda do mesmo nun ou outro sentido, positivamente ou negativamente na demanda dun ben.

*A demanda de marisco, chamémoslle Cigalas, Centolas, etc., aumenta dunha maneira moi acusada a medida que achégase a tempada do nadal debido a que os cidadáns desexan consumilas nestas datas e anticipanse á suba desorbitada dos prezos, e en moitos casos compran anticipadamente o produto e prepáranos e conxelamos.*

*Outro caso habitual é cando un consumidor decide comprarse un produto tecnolóxico, por exemplo un ordenador. Que ordenador me compro? O tecnoloxicamente máis avanzado ou un non demasiado avanzado? O problema é que se compro o máis avanzado o prezo é moi caro, e se compro o que ten bo prezo probablemente quedarase obsoleto demasiado pronto; entón espero un pouco a que o anteriormente avanzado estea adsequible de prezo. Aínda que neste momento volveríase a enfrontar ao mesmo problema.*

### **1.2 - Características da curva de demanda**

Para poder determinar a función ou curva de demanda debemos sumar a demanda de cada un dos diferentes consumidores para cada prezo. O que desexamos determinar é a cantidade demandada para cada prezo, polo tanto, as variables a considerar serán prezo e cantidade.

Como vimos estas dúas variables flutúan inversamente, é dicir, a maior prezo menor cantidade e a menor prezo maior cantidade demandada

PPT: A función de demanda

Vexamos no exemplo das Cigalas, segundo as previsións para cada prezo do supermercado como quedaría a súa demanda:

### 1.3 - Movements ao longo da curva de demanda e desprazamentos da curva de demanda

As variacións no prezo do ben provoca un movemento ao longo da curva de demanda mentres que variacións doutros factores (renda dos consumidores, prezo doutros bens, gustos ou expectativas) provocan un desprazamento de toda a curva de demanda para a dereita ou esquerda en función de que o seu efecto sexa positivo ou negativo.

Ligazóns: [Movements ao longo da curva de demanda \(eumed.net\)](#)  
[Desprazamentos da curva de demanda \(eumed.net\)](#)

Exemplos:

*Que pasaría coa demanda das Cigalas se o prezo pasase de 129 a 100 euros? Produciríase un desprazamento ao longo da curva de demanda desde o punto A ao punto B, produciríase un aumento da cantidade demandada debido a que baixou o seu prezo.*

*Que pasaría se subise a renda dos consumidores? Poderíamos pensar que a un prezo de 129 € máis consumidores demandarían este produto, por exemplo 20 quilos, pero tamén estarían dispostos a comprar unha cantidade superior se o prezo fóra de 100 euros, poñamos 40 quilos; tamén a un prezo inferior, como 75 euros, estarían dispostos a consumir unha cantidade superior, supoñamos que 100 quilos. Isto é debido a que a xente ten máis diñeiro e estamos falando dun ben normal, que aumenta a súa demanda cando aumenta a renda dos consumidores.*

Neste caso prodúcese un aumento da demanda do ben para cada nivel de prezos, é dicir, prodúcese un desprazamento de toda a curva de demanda para a dereita.

EXERCICIOS:

1. Que pasaría coa función de demanda das Cigalas se o prezo dos camaróns soben moito?. Representao graficamente.
2. Que pasaría coa función de demanda de coches de gasolina se o prezo da gasolina sobe moito? Representao graficamente.
3. Que pasaría coa función de demanda das cigalas se estas baixan de prezo? Representao graficamente.
4. Que pasaría coa función de demanda dos capóns se estes deixan de estar de moda? Representao graficamente.
5. Que pasaría coa demanda de vivendas se se espera que os tipos de interese das hipotecas vaian subir? Representao graficamente.

## 2 – A OFERTA

A oferta determina a cantidade dun ben que os vendedores ofrecen ao mercado para cada nivel de prezo.

*Se os produtores de Cigalas non conseguisen un prezo o suficientemente elevado como para vivir da súa produción, probablemente buscarían outra actividade.*

*Da mesma maneira, o feito de que os capóns teñan unha maior demanda supón que se poden vender a un prezo superior e, polo tanto, máis xente decidirse á súa produción, xa que o beneficio que poden obter é superior a outros posibles produtos e ven unha oportunidade.*

*Fai uns anos producíronse enormes protestas por parte dos produtores de tomates. Debido á importación de tomates desde Marrocos e outras zonas onde é máis barata a man de obra que en España, os produtores de tomates nalgúns casos chegaron á conclusión de que non lle compensaba producilos xa que o prezo de venda era máis baixo có custo de produción e, polo tanto, non gañaban nada. Que pasaría se de repente na Unión Europea establecesen medidas proteccionistas e non deixasen importar tomates? O prezo de venda dos tomates sería maior e máis produtores estarían dispostos a producilos, en consecuencia, a oferta de tomates sería maior.*

Imos ver os diferentes factores que determinan a oferta dun ben.

### **2.1 – Factores que determinan a oferta dun ben**

Neste caso, da oferta, tamén debemos analizar cada un dos factores determinantes da mesma de maneira illada, é dicir, “ceteris paribus”.

A) **Prezo do ben:** se o prezo sobe os vendedores aumentarán a oferta do ben e se o prezo baixa diminuirán a oferta, é dicir, cantidade ofertada e prezo varían no mesmo sentido. A maior prezo maior oferta e a menor prezo menor oferta.

### TEMA 3 – O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

*Se o prezo das cigalas é moi alto, cada vez máis xente desexará dedicarse á súa produción, ou facer máis esforzos para conseguir unha maior produción. Se por exemplo este ano os produtores de marisco ven o o que máis está subindo de prezo son as cigalas, poñerán todo o seu empeño en buscar a forma de conseguir unha maior produción para o seguinte ano.*

*Se o prezo dos capóns sobe debido a que se poñen de moda, haberá cada vez máis gandeiros que decidan incorporalos á súa explotación, haberá máis oferta.*

*Se resulta que o prezo dos tomates sobe, como consecuencia da entrada do euro ou outras causas, cada vez haberá máis agricultores que se decidirán á súa explotación diante das expectativas dun beneficio.*

**B) Custo dos factores de produción:** se sobe o prezo dos factores baixa a cantidade ofertada do ben e se baixa o prezo dos factores a oferta subirá.

Se sobe o prezo dos factores aumenta o custo de produción e polo tanto a rendibilidade obtida polo vendedor é menor. É dicir, os beneficios son menores e polo tanto é menos atractiva a súa produción. Os produtores intentarán buscar outros produtos que lle ofrezan os anteriores beneficios.

*Se os produtores de cigalas ven que o prezo de venda se mantén constante ao longo do tempo e por outra beira os custos de combustible, man de obra, etc soben, cada vez será menos atractiva a súa produción e, aos poucos, algúns dos vendedores empezarán a buscar outras actividades máis lucrativas xa que coa venda de cigalas cada vez gáñase menos.*

*Se o prezo dos tomates se mantén constante, e a man de obra cada vez é máis barata debido á inmigración, os beneficios dos produtores se verán incrementados e cada vez seralles máis rendible aumentar as súas explotacións e polo tanto ofertarán máis cada un dos actuais produtores. Ademais probablemente máis agricultores decidiranse a producir tomates.*

**C) Tecnoloxía:** os avances tecnolóxicos fan que a oferta dos bens se incremente.

Todo o que sexa un aumento dos avances tecnolóxicos supón unha maior facilidade de produción, uns menores custos de produción, unhas maiores posibilidades de produción, etc., todo iso fará que se incremente a oferta.

*Se os produtores de cigalas conseguen uns avances para mellorar a calidade das crías de cigalas, se conseguen uns mellores sistemas de conservación do marisco fresco, etc. Toda investigación vai facer que o negocio das cigalas sexa máis seguro e máis rendible e polo tanto máis atractivo. Producirase unha maior oferta de cigalas.*

*No caso dos tomates, se os estudos conseguen mellorar a raza dos mesmos, para*

*facelos máis resistentes aos cambios climáticos, que sexan máis resistentes para o seu posterior transporte, a produción será máis factible, máis segura, ademais de que probablemente o prezo dos factores de produción sexa menor en moitos dos casos.*

D) **As expectativas:** dependendo de como sexan as expectativas futuras, poderá aumentar ou diminuír a oferta dun ben. Se prevemos unha subida dos custos de produción (ceteris paribus) probablemente baixe a súa oferta, se prevemos unha subida dos prezos do ben a súa oferta subirá paulatinamente. A expectativas de comportamento dos anteriores factores determinantes da oferta vai condicionar a mesma oferta anticipadamente.

*Diante da previsión de que as cigalas suban moito de prezo en vésperas das festas do nadal, supoñerá que os vendedores intentarán producir moito pero non poñelas á venda antes de tempo, esperando a que suban de prezo. Mentres, intentarán manter vivo o marisco (algo ao que axuda a tecnoloxía) en espera dos momentos en que os prezos sexan máis elevados.*

*Nas campañas de extracción de Centolas, que comezan no mes de Novembro, pouco antes de Nadal, non tería sentido que os mariscadores vendan todo o produto xusto cando se abre a veda xa que se quedarían sen produto para vendelo cando os consumidores están dispostos a pagar un maior importe. As expectativas poden condicionar moito as ofertas puntuais de produto.*

## **2.2 - Características da curva de oferta**

Para poder determinar a función ou curva de oferta debemos sumar a oferta de cada un dos diferentes vendedores para cada prezo. O que desexamos determinar é a cantidade ofrecida para cada prezo, polo tanto, as variables a considerar serán prezo e cantidade.

Como vimos estas dúas variables flutúan directamente, é dicir, a maior prezo maior cantidade e a menor prezo menor cantidade ofrecida.

PPT: A función de oferta

*Parece claro que canto maior sexa o prezo de venda dos produtos, maior será a cantidade de empresarios, vendedores en xeral que estarán dispostos a ofrecelo. Poñamos o caso polémico das fresas que España exporta ao resto de Europa. Debido á facilidade de exportalas xa que hai mellores medios de transporte e liberdade de*

### TEMA 3 – O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

*comercio entre as fronteiras da UE, os produtores de fresas poden vendelas no resto de Europa a prezos maiores (a isto contribuíu tamén a facilidade de intercambios de mercancías que provocou a entrada do euro).*

*Supoñendo que o resto dos factores que afecta á oferta das fresas mantéñense constantes, a maior prezo os produtores de fresas estarán dispostos a investir no seu negocio para producir máis, ademais outros agricultores que ven que cada vez coa produción de fresas gáñase máis, decidirán cambiar, e por exemplo en vez de producir tantas cebolas, adícanse máis ao mercado das fresas, ou comparten os dous. É dicir, en definitiva, o feito de que o prezo das fresas aumente, supón que a oferta medrará.*

*Supoñamos que as diferentes cantidades aos diferentes prezos que estarían dispostos a ofrecer os empresarios fosen as seguintes: Para un prezo de 1€ o quilo de fresa, 1.000 quilos; para un prezo de 1,20 €/k, 2.500 quilos; para un prezo de 1,50 €/k, 6.000 quilos; para un prezo de 1,80 euros, 10.000 quilos e para un prezo de 2 €/k 15.000 quilos. Representemos a curva de oferta de fresas:*

#### **2.3 - Movimentos ao longo da curva de oferta e desprazamentos da curva de oferta**

As variacións no prezo do ben provoca un movemento ao longo da curva de oferta mentres que variacións doutros factores (custo dos factores, tecnoloxía ou expectativas) provocan un desprazamento de toda a curva de oferta para a dereita ou esquerda en función de que o seu efecto sexa positivo ou negativo.

Ligazóns:            [Movimentos ao longo da curva de oferta \(eumed.net\)](#)  
                         [Desprazamentos da curva de oferta \(eumed.net\)](#)

*Exemplos: Que pasaría coa oferta de fresas se o prezo de venda das mesmas pasase de 1,20 a 1,80 euros/k? Pois que se produciría un movemento ao longo da curva de oferta do punto A ao punto B:*

### TEMA 3 – O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

*Se resulta que os produtores de fresas ven que poden contratar a traballadores inmigrantes a un prezo menor, é dicir, que o custo dos factores se vexa reducido, para cada prezo estarán gañando máis e polo tanto estarán dispostos a vender maiores cantidades.*

*É dicir a un prezo de 1 €/k se antes viamos que os produtores están dispostos a ofrecer 1.000 quilos, se resulta que os custos de produción son menores, haberá máis produtores que ofrezan fresas e aos propios produtores de fresas resultaralles máis atractivo o investimento para conseguir unha maior oferta, e poderíamos supoñer que ao final se ofrecerían 1.500 quilos. Poderíamos dicir que a 1,20 €/k estarían dispostos a ofrecer 3.500 quilos; a 1,50 €/k 10.000 quilos e a 1,80 €/k 15.000 quilos.*

*En consecuencia, producirase un desprazamento de toda a curva de oferta para a dereita como consecuencia do efecto positivo que sobre a oferta de fresas fai que o custo da man de obra sexa menor e se obteñan maiores beneficios para cada prezo.*

#### EXERCICIOS:

1. Que pasaría coa oferta das fresas se resulta que se produce unha suba elevada dos salarios e, consecuentemente do custo dun dos factores principais de produción?
2. Que pasaría coa función de oferta de tomates se se descobre un produto que fai que sexa máis resistente?
3. Que pasaría coa función de oferta de vivendas se se espera que os tipos de interese dos préstamos hipotecarios suban moito?

### 3 – O EQUILIBRIO DE MERCADO

Cando consumidores (demandantes) e vendedores (oferentes) atópanse no mercado, xa que os seus obxectivos son contrapostos, terán que chegar a un acordo para que se produza o intercambio. Como veremos no tema seguinte, dependendo do poder de cada un deles, serán uns ou outros os que poderán presionar máis para conseguir os seus obxectivos pero, en todo caso, terá que haber un acordo. Este acordo será dunha determinada cantidade a un determinado prezo, estas cantidades e prezos que se determinan cando se enfrontan oferta e demanda denomínanse prezo de equilibrio e cantidade de equilibrio, e vén determinado polo chamado punto de equilibrio.

Graficamente sería o punto de corte entre as curvas de oferta e demanda, da seguinte maneira:

### TEMA 3 – O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

Neste punto de equilibrio (cun determinado prezo de equilibrio e cantidade de equilibrio) hai acordo entre as cantidades demandadas e ofrecidas a un prezo determinado. Neste caso non haberá presións á alza ou á baixada dos prezos, xa que están de acordo.

Ligazón: O punto de equilibrio entre a oferta e a demanda (eumed.net)

#### **3.1 – Excesos de demanda e oferta**

Prodúcese un exceso de oferta cando a un determinado prezo a cantidade ofrecida é maior que a demandada.

Hai un exceso de demanda cando a un determinado prezo quérese comprar máis do que se ofrece.

PPT: O equilibrio no mercado

Ligazón: Desequilibrios no mercado (eumed.net)

*Vexamos isto cun exemplo:*

*Os alumnos do Instituto están pensando financiar unha parte da súa viaxe de estudos vendendo bocadillos. Como están estudando economía deciden facer un estudo do mercado no seu Instituto. Para iso expoñen cantos estarían dispostos a facer a un prezo dado (oferta) e preguntan aos seus compañeiros cantos estarían dispostos a comprar aos distintos prezos (demanda). O resultado da enquisa reflíctese na seguinte táboa:*

<i>Prezo/unidade</i>	<i>Unidades ofrecidas</i>	<i>Unidades demandadas</i>
<i>0,30</i>	<i>30</i>	<i>150</i>
<i>0,50</i>	<i>50</i>	<i>120</i>
<i>0,70</i>	<i>75</i>	<i>75</i>
<i>0,90</i>	<i>90</i>	<i>60</i>
<i>1,10</i>	<i>110</i>	<i>40</i>

*a) Calculamos a función de demanda e de oferta, unímolos e determinamos a cantidade e prezo de equilibrio.*

- b) Unha vez que determinamos o punto de equilibrio, Que pasaría se resulta que deciden os alumnos oferentes poñer os bocadillos a 90 céntimos? ¿E a 1,10 €?*
- c) Que pasaría se deciden ofrecer os bocadillos a 30 ou 50 céntimos?*
- d) Calcula o beneficio que obterían para cada un dos prezos de venda no caso de que o prezo de custo dos bocadillos sexa de 45 céntimos/bocadillo.*

### **3.2 – Desprazamentos**

- Se a curva de demanda se despraza á dereita, prodúcese un aumento do prezo de equilibrio e da cantidade.

- Se a curva de demanda se despraza á esquerda, prodúcese un.....

- Se a curva da oferta se despraza para a dereita, prodúcese un.....

- Se a curva de oferta se despraza para a esquerda, prodúcese un.....

#### 4 – ELASTICIDADE-PREZO

A elasticidade-prezo da demanda ou oferta mide o grao de resposta da cantidade demandada ou ofertada perante alteracións no prezo. Imos empezar a analizar este grao de variación coa elasticidade-prezo da demanda.

##### 4.1 – Elasticidade-prezo da demanda

Trátase de atopar un instrumento que nos indique con que sensibilidade varía a cantidade demandada dun ben diante da variación do seu prezo.

**Elasticidade unitaria:** cando a variación da cantidade e do prezo é proporcional.

*Isto quere dicir que se sobe o prezo dun ben un 10%, a demanda baixará nun 10%; se sobe o prezo un 50%, a demanda baixará un 50% e así sucesivamente. As variacións son proporcionais.*

*Non é habitual que se produza estas variacións tan proporcionais senón que, polo xeral, nalgúns casos os bens son moi importantes ou de primeira necesidade e aínda que suban moito, os consumidores non diminuirán demasiado o seu consumo (a súa demanda). Noutros casos, hai algúns bens que teñen moi bos substitutivos e cando soben un pouco de prezo, a diminución da súa demanda é moi elevada. É dicir, perante variacións en prezo, a cantidade demandada pode variar de forma proporcional (elasticidade unitaria) ou pode variar máis ou menos que proporcionalmente.*

**Curva elástica:** cando os cambios nos prezos teñen unha resposta proporcionalmente maior na cantidade.

*Isto quere dicir que cando sobe un 10% o prezo do ben cuxa demanda é elástica, a diminución da cantidade demandada será maior que o 10%, canto maior sexa esta diminución diremos que a curva é máis elástica.*

### TEMA 3 – O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

*As curvas de demanda máis elásticas pertencen a aqueles bens que teñen mellores substitutivos ou aqueles que son máis prescindibles, xa que no caso de subir o prezo, moitos consumidores decidiríanse polos bens substitutivos que non subiron de prezo ou por reducir ou eliminar o seu consumo.*

*Pregunta: Cales poderían ser algúns bens que se corresponden cunha curva de demanda elástica?*

**Curva inelástica:** cando as variacións dos prezos correspóndense con cambios proporcionalmente menores na cantidade.

*Isto quere dicir que cando sobe un 10% o prezo do ben cuxa demanda é inelástica, a diminución da cantidade demandada será menor que o 10%, canto menor sexa esta diminución diremos que a curva é máis inelástica.*

*As curvas de demanda máis inelásticas pertencen a aqueles bens que teñen peores substitutivos ou aqueles que son máis necesarios, xa que no caso de subir o prezo, os consumidores non poderán substituílos por outros e en todo caso non lles resulta viable eliminar o seu consumo.*

*Pregunta: Cales poderían ser algúns bens que se corresponden cunha curva de demanda inelástica?*

*Exercicio: A elasticidade vai condicionar os ingresos dos oferentes ou vendedores.*

a) Cando a demanda é elástica, un aumento do prezo reduce os ingresos dos oferentes, e un descenso do prezo auméntaos.

b) Cando a demanda é inelástica, un aumento do prezo eleva os ingresos dos oferentes, e o seu descenso redúceos.

#### 4.2 – Elasticidade-prezo da oferta

A elasticidade-prezo da oferta mide o grao de resposta da oferta perante variacións no prezo.

Cando unha variación no prezo dun ben produce unha modificación porcentualmente maior na cantidade ofertada, dirase que esa é unha curva elástica; se pola contra, unha variación no prezo provoca unha mudanza proporcionalmente menor na oferta, dirase que estamos diante dunha curva ríxida ou inelástica. Cando a cantidade ofertada e o prezo varían na mesma proporción, falamos de elasticidade unitaria.

Polo tanto, unha curva de oferta será máis elástica cando a cantidade ofertada é máis sensible a unha variación no prezo e inelástica cando é pouco sensible.

*Por exemplo a oferta de Centolas no Grove é elástica, varía moito en función do prezo de venda, xa que, cando sobe moito (sobre todo en épocas de Nadal) hai moitos máis mariscadores dispostos a dedicar máis tempo ao marisqueo e extraen da Ría de Arousa maiores cantidades de Centolas. Cando o prezo baixa, non dedican tanto tempo, nin tantos mariscadores se dedican a iso, e pódense dedicar a outras actividades. Isto pódese comprobar simplemente vendo a cantidade de marisco que se ofrece en épocas do nadal e no resto do ano.*

*En cambio a oferta de prazas hoteleiras no mes de agosto no Grove é moi inelástica xa que aínda que un verán se lle de a moita xente por demandar habitacións no Grove, hai as que hai.*

*A longo prazo as curvas de oferta adoitan ser máis elásticas xa que, por exemplo, pódense construír máis hoteis e aumentar as prazas hoteleiras do Concello do Grove.*

*Outro exemplo de que as prazas turísticas teñen unha oferta inelástica é a realidade da Expo Zaragoza 2008. A afluencia de visitantes nuns poucos meses supón que a demanda é moi superior á oferta de prazas hoteleiras. Para solventar isto, os organizadores da Expo, ademais de fomentar a construción de numerosos hoteis, hostais, etc., puxeron en funcionamento un sistema de hospedaxe en casas particulares, de xeito que os visitantes podían aloxarse en determinadas casas que habitualmente non se dedican a iso.*

## 5 – A FIXACIÓN DE PREZOS

As empresas utilizan diferentes criterios para a fixación dos prezos de venda dos seus produtos ou servizos. Estes criterios podemos clasificalos en métodos de fixación de prezos baseados nos custos de produción, baseados na demanda ou na competencia.

### 1. Métodos de fixación de prezos baseados nos custos:

A) Incremento dunha porcentaxe ou unha cantidade determinada sobre o custo total

*Se nos dedicamos a vender camisetas, poderíamos calcular o custo total das mesmas, por exemplo 6 euros, e incrementar o mesmo nun 50%, é dicir, o prezo de venda sería de 9€. Ou ben podemos pensar que queremos gañar 4 euros por camiseta, é dicir, un prezo de venda de 10€.*

B) Incremento baseado nos custos marxinais

*Como a medida que aumentamos a produción de camisetas, o custo das mesmas varía, poderíamos calcular unha porcentaxe sobre o custo marginal (da última unidade producida). Así, se aumentamos a produción por un pedido especial e a camiseta neste caso cústanos 5€, poderíamos aumentar o 50% igualmente, supoñendo un prezo de venda de 7,50€/camiseta.*

Este método é aplicado en moitos casos por exemplo na venda de fotocopias, cóbrannos menos porque, ao facer moitas copias dun mesmo orixinal, o custo por fotocopia é menor.

### 2. Métodos de fixación de prezos baseados na demanda

A) Discriminación de prezos: neste caso temos diferentes prezos de venda para diferentes clientes, segundo a cantidade que estarían dispostos a pagar, da época do ano, da cantidade de produto, etc.

É habitual que unha empresa teña un prezo de venda fixo e, segundo o cliente, aplícalle un desconto diferente. Este varía en función da categoría do cliente, do momento da compra, etc.

*Por exemplo, nas aeroliñas de baixo custo, os prezos pagos polos viaxeiros dun mesmo avión son totalmente diferentes. Se compramos os billetes con moita antelación, podemos conseguilos a uns prezos verdadeiramente baixos, mentres que, a medida que se vai enchendo o avión, van subindo o prezo dos billetes. Así pode haber viaxeiros que paguen 10€ polo seu billete, mentres que outros paguen 200€ polo mesmo billete.*

B) Experimentación: en ocasións realízanse estudos de mercado ou experimentacións de

### TEMA 3 – O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

diferentes prezos en diferentes mercados e, en función da demanda para cada prezo, establecen un óptimo (sempre tendo en conta que cubran os custos).

C) Intuición: de acordo coa experiencia ou de forma totalmente intuitiva.

D) Prezos psicolóxicos: en ocasións vemos prezos que dan a sensación de ser moitos máis baixos ao reducir uns poucos céntimos.

*Se poñemos como prezo de venda dun produto 999€, o consumidor o concibe como que costa algo máis de 900€, mentres que se fóra de 1000€, mentalmente o consumidor asume que o prezo é superior a 1000€. Debemos ter en conta que continuamente estamos recibindo impulsos de compra a diferentes prezos e é imposible memorizar todos eles. No inconsciente quedanos a idea que no establecemento onde o prezo era de 999€, o prezo é moito máis barato que no que o prezo marcado é de 1.000€.*

Desde o punto de vista psicolóxico, en moitas ocasións ofrécennos o prezo sen IVE que, aínda que teñen a obriga de indicar que non está incluído, a idea que nos queda é un prezo inferior.

Noutras ocasións ofrécennos o mesmo produto a un prezo inferior pero con menos extras, sendo ao final máis caro con todos os complementos necesarios que se o prezo fóra do paquete completo.

### 3. Métodos de fixación de prezos baseados na competencia.

A) Prezos baixos: cando desexamos penetrar nun mercado para conseguir unha cota de mercado, posteriormente, cando consigamos unha boa cota, aumentaremos o prezo dos nosos produtos.

*Cando unha gran superficie se instala nunha localidade, adoitan ofrecer prezos moi baixos para chamar a atención dos consumidores e, posteriormente, cando os consumidores se afan a comprar nestes establecementos e xa o coñecen, soben os prezos a uns niveis normais, aínda que mantendo uns prezos gancho (como adoita ser o prezo de produtos básicos como o leite e o pan, ou instalar unha gasoleira con descontos) para seguir atraendo aos consumidores.*

B) Prezos altos: adoita aplicarse a produtos novos e se sacrifican maiores vendas para gañar unhas cantidades superiores ás primeiras consumidores.

*Os produtos tecnoloxicamente avanzados é habitual que saian ao mercado a un prezo moi alto. Isto é debido a dúas cousas, por unha beira aínda non actuaron as economías de escala que fai que o prezo por unidade sexa baixo (o custo é alto), e por outra, inténtase aproveitar ao máximo as vendas a prezos altos que están dispostos a pagar consumidores que sempre queren estar á última.*

### TEMA 3 – O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

*Exemplos os vemos no prezo das pantallas planas de alta definición que nun primeiro momento podían saír a prezos que rondaban os 12.000€ e en poucos anos pasaron a prezos próximos aos 1.000 euros. Neste caso a redución de prezos non se debe unicamente ás economías de escala.*

#### 6 – A DEMANDA INDUCIDA

En moitos casos o consumidor adquire produtos ou servizos que non necesita. A publicidade xoga un papel fundamental neste comportamento. Estamos falando da demanda inducida pola oferta.

Demanda inducida pola oferta: É provocada ou conducida polo provedor de bens ou servizos e sitúase por riba da que o consumidor realizaría de haber disposto de suficiente información.

VIDEO:Publicidade e Consumismo

Ligazón: A demanda Inducida no Sistema Sanitario

#### EXERCICIOS UNIDADE 3 – DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

1. Cita un substitutivo dos seguintes bens: aceite de oliva, Coca-cola, gasolina, manteiga, mazá, Play Station, Coche, bolígrafo, auga.
2. Cita un complementario dos seguintes bens: café, coche, Play Station, teléfono móbil, ADSL.
3. Representa graficamente a demanda de ordenadores portátiles supoñendo que a un prezo de 500 €/ud. a cantidade demandada fose de 5.000 uds.; a 600€, 3.000 uds. demandadas; a 700€, 1.500 uds. demandadas; e a 800€, 500 Uds. demandadas.

### TEMA 3 – O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

4. Representa graficamente a oferta de ordenadores portátiles supoñendo que a un prezo de 500 €/ud. a cantidade ofrecida fose de 500 uds.; a 600€, 1.500 uds. ofrecidas; a 700€, 3.000 uds. ofrecidas; e a 800€, 5.000 Uds. ofrecidas.

5. Busca a cantidade e prezo de equilibrio dos ordenadores portátiles cos datos dos exercicios anteriores. Explica a que prezos se produciría exceso de oferta e a que prezos excesos de demanda.

6. Despois dun estudo de mercado realizado pola oficina de turismo dunha cidade, chegan á conclusión de que o prezo do aloxamento nos hoteis da cidade condiciona o número de visitantes da seguinte maneira. Se o prezo do cuarto por noite é de 70€, terían 2.000 visitantes diarios; a 80€, 1.400 visitantes, a 90€, 1.000 visitantes; a 100€, 800 visitantes; e a 120€/noite, 500 visitantes.

Polo lado da oferta, existen 1000 prazas hoteleiras que son ofrecidas a 100€/noite. Os prezos das habitacións mantéñense constantes ao longo do ano.

**PÍDESE:**

a) Calcula o prezo e a cantidade de equilibrio. Que se podería facer para aumentar a afluencia de turistas á cidade?

b) Calcula o prezo e a cantidade de equilibrio supoñendo que, debido á celebración dun evento deportivo, a demanda para cada prezo se duplica. Que pasaría en realidade?

c) Calcula o prezo e a cantidade de equilibrio no caso de que, ademais de duplicarse a cantidade de aloxamento demandada para cada prezo, aumenta ao dobre o número de prazas hoteleiras ofrecidas (ao mesmo prezo de 100€/noite). Que pasará na realidade?

**PREGUNTAS UNIDADE 3 – DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO**

RAZOA SE SON VERDADEIRAS OU FALSAS AS SEGUINTES FRASES:

1. A demanda dun ben se determina unicamente polo prezo do mesmo, de tal maneira que, a maior prezo, menor cantidade demandada.
2. As variables que determinan a demanda dun ben ou servizo, é dicir, prezo e cantidade, flutúan de maneira directa.
3. A influencia dos diferentes factores na demanda dun ben se valora “ceteris paribus”, é dicir, de forma conxunta.
4. A cantidade demandada dun ben varía de forma inversa ao seu prezo.
5. Os bens normais son aqueles cuxa demanda aumenta cando baixa a renda dos consumidores.
6. A demanda dos bens inferiores será menor cantos máis bens substitutivos teñan.
7. O prezo dos outros bens, ben sexan substitutivos ou complementarios, supón que se sobe o seu prezo, o noso ben sempre se demandará máis.
8. Se, como consecuencia da importación de aceite de xirasol contaminado, e a súa filtración ás canles de distribución, este é menos demandado, supoñerá que baixen os prezos do mesmo e a súa demanda non se verá afectada.
9. Se un produto se pon de moda, aumentará a cantidade demandada do mesmo, producindo un movemento ao longo da curva de demanda.
10. Se aumenta o prezo dun ben complementario ao noso, producirase un desprazamento da curva de demanda para a dereita.
11. Se aumenta o prezo do noso ben, isto supoñerá unha diminución da súa cantidade demandada e, polo tanto, un desprazamento de toda a curva para a esquerda.
12. As variables que determinan a oferta dun ben, é dicir, cantidade e prezo, flutúan de maneira directa.

### TEMA 3 – O MERCADO: DEMANDA, OFERTA E EQUILIBRIO

13. Se sobe o custo dos factores de produción do noso produto ou servizo, a cantidade ofrecida aumentará xa que tamén aumentaremos o prezo de venda do produto.

14. Os avances tecnolóxicos sempre supoñen un aumento das cantidades ofrecidas e, polo tanto un movemento ao longo da curva de demanda para a dereita.

15. Partindo dunha situación de equilibrio, se a curva de demanda se despraza para a esquerda, supoñerá unha diminución da cantidade de equilibrio e un aumento do prezo de equilibrio.

16. Partindo dunha situación de equilibrio, se o aceite de oliva se pon de moda, supoñerá que a cantidade de equilibrio suba, xa que demándano máis, mentres que o prezo de equilibrio diminuírá xa que a maior cantidade demandada, menor prezo do produto.

17. A elasticidade-prezo da demanda indica que se a cantidade dun ben aumenta moito perante pequenas baixadas do seu prezo, esta é elástica.

18. O prezo das vivendas está baixando xa que cada vez hai menos terreo onde construír, é dicir, a oferta de solo urbanizable é inelástica e, ao ter pouco terreo onde construír, para vender máis os promotores baixan o prezo.

19. A venda de coches foi baixando durante o ano 2008 debido a que a renda dos consumidores diminuíu no mesmo ano.

20. O número de visitantes turísticos a España diminuírá se sobe o prezo dos mesmos, independentemente da evolución dos prezos de destinos turísticos substitutivos.

GLOSARIO UNIDADE 3 (Na web)	
Demanda	Desprazamento da curva da oferta
Ceteris Paribus	Equilibrio de mercado
Ben Normal	Exceso de demanda
Ben Inferior	Exceso de oferta
Ben Complementario	Elasticidade-prezo da demanda
Ben Substitutivo	Elasticidade Unitaria
Movemento ao longo da curva de demanda	Curva Elástica
Desprazamento da curva de demanda	Curva Inelástica
Oferta	Elasticidade-Prezo da oferta
Movemento ao longo da curva da oferta	Demanda Inducida