

1. Enumera actividades en las que tu familia participa realizando un intercambio (compra o vende). En cada una de ellas, tu familia ¿es parte de la demanda o de la oferta?
2. ¿Cómo se comporta la DEMANDA de un determinado bien con relación al precio? ¿y la OFERTA?
3. ¿Cuándo el mercado se encuentra en equilibrio?
4. ¿Qué ocurriría si el precio de mercado del café fuese superior al precio de equilibrio? ¿Y si fuera inferior?
5. Si en el mercado de trigo existe un exceso de oferta, ¿qué sucederá con el precio?
6. Según la lógica del mercado, ¿cómo se resuelve la posible escasez de un determinado bien?
7. Buscar una nota de actualidad que explique el funcionamiento del mercado (escasez o excedente de un determinado bien).

FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO

Para poder entender cómo se llega a un resultado en un mercado, es necesario entender el comportamiento de los que quieren comprar y vender: qué cosas tomarán en cuenta a la hora de realizar un ofrecimiento o un pedido. Para ello, tenemos que considerar demandantes y oferentes típicos. NO todas las personas tendrán los mismos comportamientos, lo importante es que el análisis nos sirva para entender el comportamiento de mercados en los que actúan una gran cantidad de personas distintas.

En una economía de mercado cada uno decide qué va a “vender” en el mercado, por ejemplo si decide fabricar algo, va a considerar los medios de que dispone y las necesidades propias y de los demás. Tiene que considerar que aquello que ofrezca al mercado, debe ser de interés para los demás, a tal punto que estén dispuestos a comprarlo dándole a cambio algo que a su vez le sea útil.

Los **PRECIOS**, junto con el conocimiento de cómo producir (la tecnología), son la información básica que necesita cada productor. Del mismo modo, los precios y sus propias necesidades y gustos son la información básica que necesita cada consumidor a los efectos de elegir qué es lo que quiere adquirir.

Para cada producto que se intercambie, habrá quienes estén dispuestos a venderlo y otros que quieran comprarlo. La **OFERTA** está constituida por los bienes o servicios que se pretende vender. La **DEMANDA** es la intención de comprar el producto. Hablamos de un **MERCADO** para referirnos a la interacción entre la oferta y la demanda. Esta interacción puede darse en un lugar físico, pero no necesariamente debe ser así, tal es el caso del comercio electrónico.

La demanda de un producto depende del precio, de las necesidades o gustos del comprador, de su capacidad de compra (ingreso), y de la disponibilidad y precio de otros productos.

En general, a medida que el precio aumenta, disminuye la cantidad demandada. Hay casos en que esto no ocurre: puede pasar que cuando el precio comienza a subir, los compradores crean que va a seguir subiendo y entonces aumenten sus compras. O casos en que, al aumentar el precio, la cantidad comprada no sufre ninguna variación. Pero estos son casos especiales. En la mayoría de los mercados la cantidad demandada aumenta o disminuye cuando el precio disminuye o aumenta, respectivamente. La cantidad demandada depende del precio, a menor precio, mayor será la cantidad demandada.

De forma similar, podemos analizar la conducta de quienes ofrecen el producto. El supuesto general es que la motivación de su actividad es obtener una ganancia, es decir, una diferencia entre el precio al que lo venderán y el costo de fabricarlo. Dicho costo estará determinado por la tecnología de fabricación que usen y el costo de los insumos, incluyendo el valor del propio tiempo empleado en la actividad de fabricar el producto (si fuera el caso), de llevarlo al mercado y de venderlo.

Cuando el productor obtiene más por su producto, más dispuesto estará a venderlo. En la mayoría de los mercados la cantidad ofrecida aumenta o disminuye cuando el precio aumenta o disminuye, respectivamente. La cantidad ofrecida depende del precio, a mayor precio, mayor será la cantidad ofrecida.

➤ Equilibrio de mercado

Cuando ponemos en contacto a consumidores y productores con sus respectivos planes de consumo y producción, podemos analizar cómo se lleva a cabo la coordinación de ambos tipos de agentes.

En la situación de equilibrio se igualan las cantidades ofrecidas y demandadas. El precio de equilibrio es aquel para el cual coinciden los planes de los demandantes o consumidores y de los oferentes o productores.

A cualquier precio mayor que el de equilibrio, la cantidad que los productores desean ofrecer excede la cantidad que los demandantes están dispuestos a adquirir (hay exceso de oferta), y, debido a la presión en las existencias no vendidas, la competencia entre los vendedores hará que el precio descienda hasta la situación de equilibrio.

El excedente o exceso de oferta surge cuando el precio es superior al precio de equilibrio.

Por el contrario, a un precio menor que el del equilibrio, dado que la cantidad que los demandantes desean adquirir es mayor que la ofrecida por los productores (hay exceso de demanda), los compradores que no hayan podido obtener la cantidad deseada del producto presionarán al alza del precio, tratando de adquirir la cantidad deseada.

La excedente o exceso de demanda aparece cuando el precio es inferior al precio de equilibrio.

➤ El mercado y la solución de los problemas básicos

El mercado y los precios ayudan a equilibrar las ofertas de los vendedores y las demandas de los consumidores, y resuelven simultáneamente los tres problemas fundamentales de toda economía: ¿qué?, ¿cómo? y ¿Para quién?

- Los consumidores revelan sus preferencias en los mercados de bienes y servicios al comprar unas cosas y otras no. Los votos (compras) de los consumidores condicionan a los productores y, de esta forma, se decide qué cosas han de producirse.
- La competencia entre los distintos productos en busca de beneficios determina cómo han de producirse los bienes. La competencia impulsará a las empresas a buscar las combinaciones de factores que les permitan producir el bien de que se trate a un mínimo costo. Se elegirá el método de producción que resulte más adecuado, tanto desde el punto de vista del costo como del rendimiento, pues el único camino para hacer frente a los precios de la competencia será reducir los costos y adoptar métodos cada vez más eficaces.
- La oferta y la demanda en los mercados de los factores productivos determinan el para quien. La distribución resultante dependerá en buena medida de la distribución inicial de la propiedad, de las capacidades adquiridas o heredadas y de las oportunidades educativas.