

UNIDAD 5: EL MERCADO Y EL EQUILIBRIO. LA ELASTICIDAD.

1 Intercambio y mercado

1.1. EL mercado de bienes y servicios

1 En grupo, señalad las diferencias entre el trueque y el mercado con uso de dinero.

Al especializarnos en lo que mejor sabemos hacer, producimos una mayor cantidad y variedad de bienes y a un menor coste, aumentando así el bienestar de la sociedad. Pero nadie se especializaría en producir helados, por ejemplo, si no existiera un mecanismo que le garantizase que puede obtener el resto de los bienes que necesita. Es obvio que el trueque no lo garantiza; de hecho, vivimos en una economía en la que sería imposible obtener todo lo que necesitamos mediante el trueque directo de un bien por otro.

Por ello, los mercados han evolucionado y, con la aparición del dinero, se han simplificado extraordinariamente los intercambios.

En el mercado de bienes y servicios hay, por un lado, unas empresas que venden productos y, por otro, unos consumidores que necesitan esos productos y los compran con sus ingresos.

La forma más tradicional de este mercado son los mercados o plazas públicas: los vendedores llevan allí sus bienes y los compradores comparan y eligen.

Pero hoy los productos llegan al consumidor a través de las redes de distribución moderna: grandes almacenes, cadenas de supermercados, centros comerciales o tiendas pequeñas, etc. A su vez, los consumidores pueden acceder a estas redes de distribución tanto física como virtualmente, a través de internet.

Sea cual sea la forma, el mercado aparece como un medio a través del cual los vendedores y compradores se informan mutuamente de lo que tienen, de lo que necesitan y de los precios que piden y ofrecen. Negocian y llegan a acuerdos en los que ambas partes tratan de satisfacer sus propios intereses.



En las ferias comerciales se exponen las novedades del mercado para favorecer su difusión y promover contactos e intercambios comerciales.

El mercado es el medio a través del cual los compradores y vendedores de un producto se ponen en contacto y acuerdan los precios y cantidades que se intercambian.



1.2. Los mercados competitivos

Si analizamos el funcionamiento de los mercados, lo primero que observamos es la diversidad de formas que adoptan. Por ejemplo, el mercado de los helados se caracteriza por ser muy disperso, con muchos vendedores y muchos compradores. Por el contrario, el mercado de la telefonía móvil está concentrado en un número reducido de empresas. Hay también mercados en los que solo hay una empresa que tiene el monopolio de venta.

En esta unidad didáctica nos centraremos en un tipo de mercado en el que nos resultará más fácil entender el comportamiento de compradores y vendedores y cómo se fijan los precios. Se trata del **mercado de competencia perfecta**, en el que los bienes que se ofrecen en venta son similares, y los compradores y vendedores son tan numerosos que ninguno de ellos puede influir en el precio de mercado.

2 La demanda

2.1. ¿Qué es y de qué depende La demanda?

En principio utilizaremos el concepto de demanda de un bien para describir **cómo se comportan los consumidores** cuando cambia su precio. Naturalmente, la demanda de un bien no solo depende del precio. Hay otros factores, como el aumento de los ingresos de las personas, los cambios en la moda, etc., que influyen en el comportamiento de los compradores.

Si tuviéramos que pensar en todos los elementos que pueden influir en la demanda de un bien, la tarea sería muy compleja. Por ello nos fijaremos en una variable cada vez y mantendremos todas las demás constantes. Primero nos centraremos en los cambios en el precio para observar cómo reaccionan los consumidores.

Demanda del mercado de refrescos, a diferentes precios

Precio (euros)	1,25	1	0,75	0,50	0,25
Cantidad demandada (millones de refrescos)	2	4	6	8	10

Con la información de este cuadro podemos elaborar un gráfico que muestre la cantidad que se demanda a los diferentes precios. Las cantidades se miden en el eje de abscisas, y los precios, en el de ordenadas. Estos puntos pueden unirse en una curva, denominada **curva de demanda (D)**, que **nos indica la cantidad demandada para cada precio**. Por ejemplo, para un precio de 1 euro, la demanda total es de 4 millones de refrescos (punto A).

Pero **¿por qué disminuye la cantidad demandada cuando sube el precio?** Los motivos son dos:

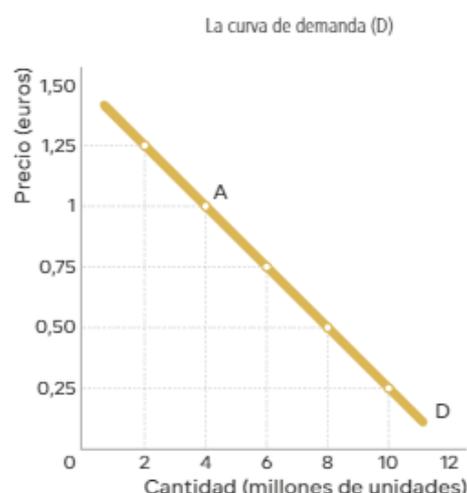
- El primero se denomina **efecto sustitución** y quiere decir que, siempre que sube el precio de un bien (las manzanas, por ejemplo), lo puedo sustituir por otro más barato que cubra la misma necesidad (otras frutas).
- El segundo motivo se conoce como **efecto renta**, que significa que, si aumenta el precio de los bienes que suelo comprar y mis ingresos se mantienen, mi capacidad económica disminuye y, por tanto, mi demanda de esos bienes descenderá.

3 Los cambios de La demanda

3.1. Desplazamientos de La curva de demanda

Hasta ahora hemos analizado las variaciones de la cantidad demandada de un bien cuando cambia su precio.

Pero **¿cómo influyen los demás factores que afectan a la demanda, como los ingresos, los gustos de la gente o los cambios en los precios de otros bienes?**



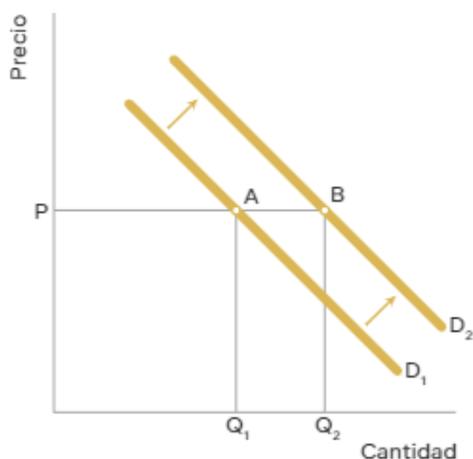
En el gráfico se observa que, cuanto más bajo es su precio, mayor es la cantidad que se desea comprar; y, cuanto más alto, menor es la cantidad que se está dispuesto a comprar. Dicho de otra forma, hay una **relación inversa entre el precio y la cantidad**, lo que hace que la curva de demanda sea decreciente.

La ley de la demanda establece que, si sube el precio de un bien, manteniendo constante todo lo demás, las personas demandan una cantidad menor de ese bien, y viceversa.

3.2. Causas de los desplazamientos

- **Cambios en la renta o dinero disponible.** Las personas compran más bienes cuando suben sus ingresos, y viceversa. Un aumento de la renta o dinero disponible supone un incremento de la cantidad demandada de un bien a cada uno de los precios, lo que provoca un desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha, como se ve en el gráfico. Esto ocurre con la mayoría de los bienes, y por ello se consideran **bienes normales**.

Gráfico 2: Desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha



- **Otras causas.** Lo que demandamos hoy depende no solo de la renta y de los precios actuales, sino también de nuestras **expectativas sobre el futuro**. Si hay crisis y nuestro trabajo no es seguro, reduciremos el gasto en general, y la curva de demanda de determinados bienes se desplazará a la izquierda. Asimismo, si sabemos que dentro de un mes habrá rebajas, disminuirémos nuestra demanda actual (ahorraremos) y esperaremos hasta las rebajas.

Los cambios demográficos también se reflejan en la demanda: si aumenta la población, crece la demanda de bienes porque hay más gente que los necesita.

Por su parte, las condiciones meteorológicas cambian la demanda de algunos bienes: un invierno lluvioso y frío dispara las ventas de paraguas, calefactores, etc.

Otra causa de la variación de la demanda es el cambio en las condiciones de los créditos bancarios, que los consumidores suelen pedir para comprar bienes como automóviles, viviendas, etc. Si se reduce el crédito, disminuirá su demanda.

bienes inferiores: son los que tienen sustitutos de mayor calidad

Pasa lo contrario con los **bienes inferiores**, que se caracterizan porque, cuando aumenta la renta, su demanda disminuye. Por ejemplo, si aumentan los ingresos de la gente, se demanda más pescado fresco (bien normal), pero se demanda menos pescado congelado (bien inferior).

- **Las variaciones del precio de otros bienes relacionados.** Cuando dos bienes son **sustitutivos** (es decir, ambos satisfacen una necesidad similar), una subida del precio de uno de ellos hace aumentar la demanda del otro, y viceversa. Por ejemplo, si sube el precio de los billetes de autobús, aumenta la demanda de los del tren y, **por tanto, su curva de demanda se desplazará hacia la derecha** (la demanda de billetes de tren es mayor a cada uno de los precios).

Cuando los bienes son **complementarios** (se consumen conjuntamente), el efecto es el contrario. Coche y gasolina, videoconsolas y juegos, etc., son bienes complementarios, es decir, **la subida del precio de uno de ellos reduce la demanda de ambos (y viceversa)**, ya que los consumidores piensan en el gasto conjunto que harán. Si baja el precio de las videoconsolas, se demandarán más juegos.

- **Los gustos y preferencias.** Quizá sean el mayor determinante de la demanda, junto con la renta. Si un producto se pone de moda, aumentará su demanda, desplazándose la curva de demanda a la derecha. Lo contrario ocurre cuando **las preferencias por un producto empiezan a decaer**. Los gustos cambian con el tiempo por diversas razones; por ejemplo, hoy han cambiado los gustos en favor de los productos ecológicos y en detrimento de la comida "basura".

EN LA PRÁCTICA. Cambios en La cantidad demandada frente a cambios de La demanda

Es importante distinguir entre un desplazamiento de toda la curva de demanda y un movimiento a lo largo de la curva.

Veamos un ejemplo en el que se dan ambos cambios.

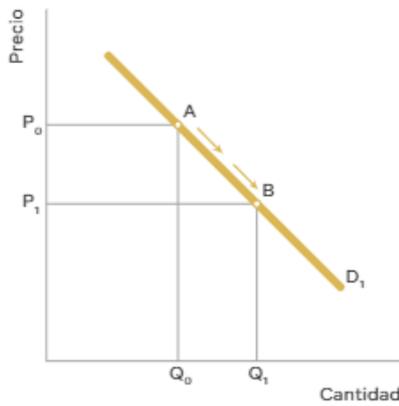
Si un Ayuntamiento de una gran ciudad trata de reducir la contaminación, los atascos y el ruido, puede utilizar estos dos mecanismos:

- Por una parte, puede favorecer el transporte público bajando los precios. La consecuencia es un **movimiento a lo largo de la curva de demanda**.

El gráfico 1 muestra este movimiento desde el punto A hasta el B: al bajar el precio, el número de viajeros en transporte público aumenta (de Q_0 a Q_1).

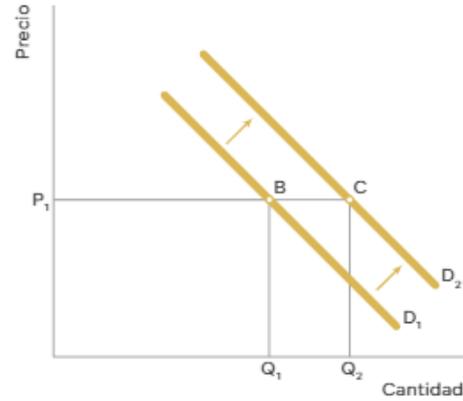
Un movimiento a lo largo de la curva de demanda es, simplemente, un **cambio en la cantidad demandada** cuando varía el precio.

Gráfico 1: Movimiento a lo largo de la curva de demanda



- Por otra, el Ayuntamiento puede promover campañas de sensibilización sobre las ventajas del transporte público. Si los consumidores toman conciencia de ellas y se convencer, optarán más por el transporte público. El efecto es un **desplazamiento de la curva de demanda** hacia la derecha, o sea, un **cambio de la demanda**, lo que se traduce en un mayor uso del transporte público sea cual sea el precio (gráfico 2).

Gráfico 2: Desplazamiento de la curva de demanda



Con ambas medidas se ha conseguido aumentar el número de usuarios del transporte público, que ha pasado de Q_0 a Q_1 , primero, y de Q_1 a Q_2 , después, y de este modo se mejoran la contaminación, el ruido y los atascos.

- 4 Propón dos medidas que afecten a la demanda de bicicletas y que traten de fomentar su uso; una que afecte a su precio y otra que afecte a cualquier otro factor. Representa gráficamente cada una.

4 La oferta y sus cambios

4.1. ¿Qué es y de qué depende La oferta?

Mientras la demanda de un bien refleja los deseos de los consumidores, la oferta expresa el comportamiento de las empresas: describe la cantidad de un bien que a las empresas les gustaría vender a cada uno de los precios. Al igual que ocurre con la demanda, la oferta no solo depende del precio. Otros factores influyen en lo que están dispuestas a ofrecer las empresas: un aumento de los costes o una mejora tecnológica pueden condicionar la cantidad ofrecida de un producto. Ahora nos fijaremos en el precio, manteniendo constante el resto de factores.

- 1 Consumidores y empresas observan los precios desde intereses bien distintos. Ya sabemos que, para los consumidores, una subida de precios supone una disminución de la demanda; pero las empresas, ¿cómo crees que reaccionarán ante esa subida?

4.2. La curva de oferta de mercado

¿Cuántos refrescos estarían dispuestas a producir y vender las empresas fabricantes a cada uno de los precios? Por menos de 0,25 euros no les resulta rentable producir. A 0,75 euros les gustaría vender 6 millones, y a 1 euro, 8 millones.

La oferta de mercado de un bien, por tanto, refleja las cantidades del bien que las empresas están dispuestas a ofrecer a cada uno de los precios. Estos datos se recogen en la tabla de oferta, en la que observamos, por ejemplo, que, a un precio de 1,25 euros, las empresas llegarían a ofrecer 10 millones.

4.2. La curva de oferta de mercado

¿Cuántos refrescos estarían dispuestas a producir y vender las empresas fabricantes a cada uno de los precios? Por menos de 0,25 euros no les resulta rentable producir. A 0,75 euros les gustaría vender 6 millones, y a 1 euro, 8 millones.

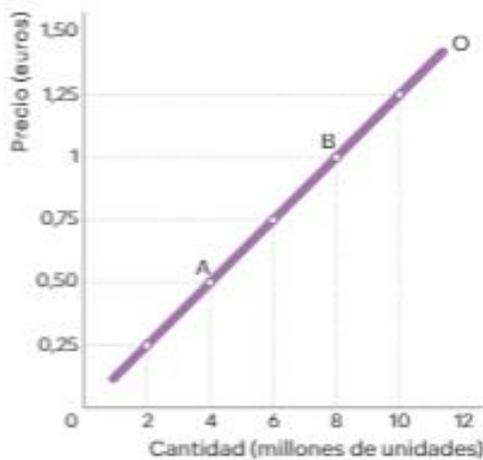
La oferta de mercado de un bien, por tanto, refleja las cantidades del bien que las empresas están dispuestas a ofrecer a cada uno de los precios. Estos datos se recogen en la tabla de oferta, en la que observamos, por ejemplo, que, a un precio de 1,25 euros, las empresas llegarían a ofrecer 10 millones.

Oferta del mercado de refrescos, a diferentes precios

Precio (euros)	1,25	1	0,75	0,50	0,25
Cantidad ofrecida (millones de refrescos)	10	8	6	4	2

Si pasamos los datos a un gráfico, la curva que une los puntos se denomina **curva de oferta (O)** y muestra la cantidad de un bien que las empresas están dispuestas a ofrecer a cada uno de los precios.

La curva de oferta (O)



El precio se representa en el eje de ordenadas, y la cantidad ofrecida, en el de abscisas. El punto A de la curva de oferta indica que, a un precio de 0,50 euros, a las empresas solo les interesa vender 4 millones de refrescos. Cuando sube el precio, aumenta la cantidad ofrecida. Así, el punto B muestra que, a un precio de 1 euro, las empresas querrían ofrecer 8 millones de refrescos.

Al contrario que ocurre con la demanda, existe una **relación directa entre el precio y la cantidad**, lo que hace que la curva de oferta sea creciente.

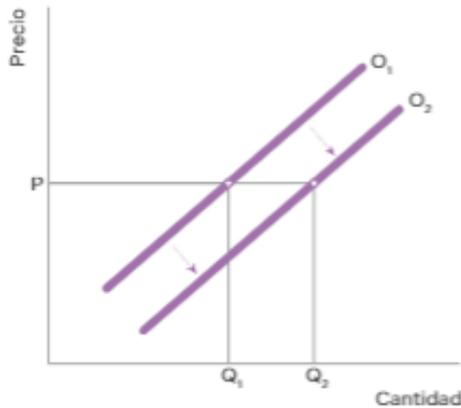
Cuando los precios suben, las empresas están dispuestas a producir más, y hay más alicientes para que nuevas empresas entren en el mercado. Como su finalidad es obtener beneficios, cuanto mayor sea el precio, esperan conseguir más beneficios. Cuando los precios bajan, sucede lo contrario: hay menos incentivos, dado que la producción no resulta tan rentable, por lo que las empresas reducirán su producción y algunas abandonarán el mercado.

La **ley de la oferta** establece que, si sube el precio de un bien, manteniendo constante todo lo demás, las empresas ofrecen una cantidad mayor de ese bien, y viceversa.

4.3. Desplazamientos de La curva de oferta

Supongamos que baja el precio del maíz. ¿Cómo afectará este cambio a la oferta de palomitas? Como el maíz es un factor que se utiliza para producir palomitas, el descenso de su precio hace disminuir los costes, por lo que aumentan los beneficios de las ventas de palomitas, lo cual hace que los vendedores estén dispuestos a producir una cantidad mayor. Por tanto, la curva de oferta se desplaza hacia la derecha, lo que significa que es mayor la cantidad que las empresas están dispuestas a ofrecer a cada uno de los precios.

Desplazamiento de la curva de oferta



- 3 ¿Qué pasaría con la oferta de palomitas si sube la electricidad? ¿Hacia dónde se desplazaría la curva de oferta?

Siempre que varía cualquier factor que afecta a la oferta, que no sea el precio, la curva de oferta se desplaza. Si la variación aumenta la oferta, sea cual sea el precio, la curva de oferta se desplaza a la derecha. Si la variación reduce la oferta para cualquier precio, la

4.4. Causas de los desplazamientos de la curva de oferta

Entre las causas que afectan a los desplazamientos de la curva de la oferta destacan:

- **El coste de los factores de producción.** Ya hemos visto que, si producir un bien cuesta menos, las empresas están dispuestas a ofrecer una mayor cantidad, cualquiera que sea el precio.

Por el contrario, si a los fabricantes les sale más cara la materia prima, el salario de los trabajadores o la electricidad, mayores serán sus costes de producción y menores sus beneficios, y eso les llevará a ofrecer menos cantidad para cada precio (desplazamiento hacia la izquierda).

- **La tecnología disponible.** El avance tecnológico permite producir más con los mismos costes; así, el margen de beneficios aumenta y, en consecuencia, las empresas estarán interesadas en incrementar su producción y vender más, lo que provoca un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha.

- **Las expectativas.** Cuando las empresas deciden cuánto producir, piensan en lo que ocurre hoy en la economía y en lo que previsiblemente ocurrirá en el futuro.

Si existen buenas expectativas y se prevé una mejora de la demanda, las empresas producen más y aumentan su oferta (desplazamiento a la derecha). Si las previsiones no son buenas, ocurre lo contrario.

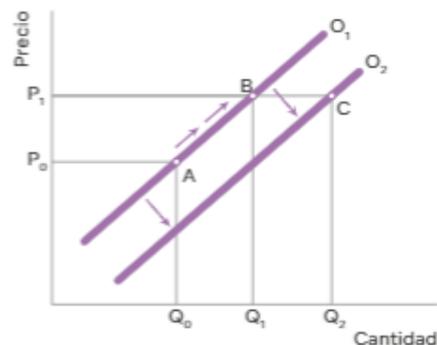
- **Otras causas.** Hay más factores que afectan a la oferta. Por ejemplo, la agricultura está muy condicionada por las condiciones meteorológicas (si son buenas, aumentan las cosechas y la curva de oferta se desplaza a la derecha, y viceversa).

EN LA PRÁCTICA. Cambios en la cantidad ofrecida frente a cambios de la oferta

Es necesario distinguir entre un movimiento a lo largo de la curva y un desplazamiento de toda la curva. El gráfico muestra un aumento de la cantidad ofrecida (de Q_0 a Q_1) provocado por una subida del precio, es decir, un movimiento a lo largo de la curva de oferta desde el punto A hasta el B.

El gráfico también muestra un aumento de la oferta, como consecuencia, por un lado, de una nueva técnica de producción que permite producir más barato, por lo que se ofrece una cantidad mayor para cada precio de mercado: al mismo precio P_0 , la cantidad aumenta de Q_0 a Q_2 . La curva de oferta se desplaza hacia la derecha (el punto B se desplaza al C, al igual que el resto de puntos).

Movimiento a lo largo de la curva de oferta y desplazamiento posterior



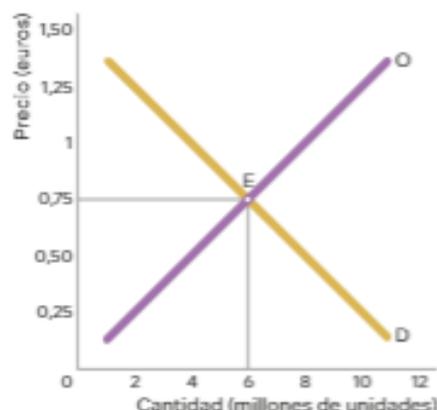
- 4 Imagina que en el mercado del coche eléctrico se dan dos nuevos hechos: su precio baja y las expectativas de los fabricantes mejoran, ya que con el cambio climático esperan que aumente la demanda. Comenta y representa los efectos de ambos hechos sobre la oferta.

5 El equilibrio de mercado

5.1. ¿Cómo se ponen de acuerdo compradores y vendedores?

Para determinar los precios y las cantidades que se intercambian en el mercado y ver cómo se ponen de acuerdo empresas y consumidores, representaremos en un mismo gráfico las curvas de oferta y de demanda.

Gráfico 1: Equilibrio de mercado



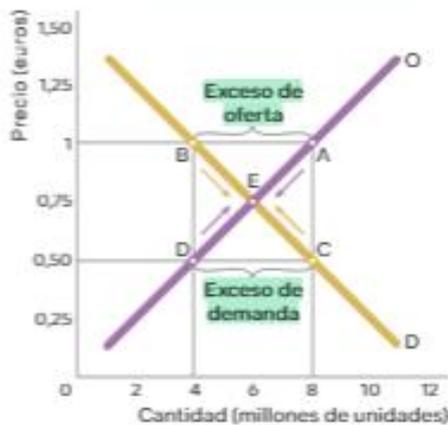
El precio de **equilibrio de mercado** viene determinado por **el punto de corte de las dos curvas**. Este punto lo denominamos E, por equilibrio, y sus proyecciones sobre los ejes nos señalan el precio de equilibrio (0,75 euros cada refresco) y la cantidad de equilibrio (6 millones de refrescos).

En esta situación coinciden los deseos de ambas partes. Al precio de equilibrio, los consumidores podrán comprar exactamente la cantidad del bien que quieren obtener a ese precio, y las empresas podrán vender exactamente la cantidad que querían a ese precio. Así, ni empresas ni consumidores tienen motivos para cambiar la situación. A cualquier otro precio surgen incentivos para cambiarla.

5.2. La ley de la oferta y la demanda o La tendencia al equilibrio

Observa en el gráfico 2 qué ocurre cuando el precio es de 1 euro. A ese precio, la curva de oferta nos indica (punto A) que las empresas quieren ofrecer 8 millones de refrescos. En la curva de demanda (punto B), vemos que, a 1 euro, los consumidores solo quieren comprar 4 millones.

Gráfico 2: La tendencia al equilibrio



Al precio de 1 euro, en consecuencia, hay un **exceso de oferta**. Como las empresas no pueden vender tanto como les gustaría a ese precio, algunas lo bajarán con la intención de atraer consumidores y vender más. Y, cuando algunas bajen el precio, las demás harán lo mismo por temor a quedarse sin ventas. Esta **bajada de precios** animará a los consumidores, que empezarán a comprar más, y así se inicia una **dinámica que tiende al equilibrio**, es decir, hasta alcanzar un precio que iguale las cantidades que se ofrecen y las que se demandan.

Observemos qué sucede cuando el precio es, por ejemplo, 0,50 euros. A ese precio, los consumidores desean comprar 8 millones de refrescos (punto C), mientras que las empresas solo quieren producir 4 millones (punto D). Hay una situación de **exceso de demanda o demanda insatisfecha**. Como hay muchos consumidores que no pueden comprar lo que quieren, algunos estarán dispuestos a pagar algo más; otros les imitarán ante el temor de quedarse sin nada. Al empezar **a subir los precios**, las empresas tienen más incentivos para producir más y aumentarán su oferta. Es la misma dinámica anterior, pero en sentido contrario: el **mercado tiende al equilibrio**.

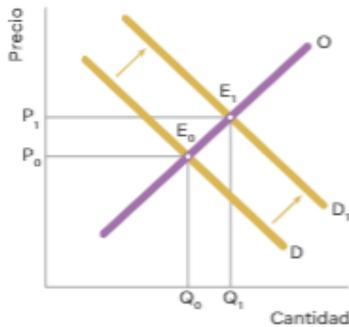
La ley de la oferta y la demanda establece que, cuando el mercado no se halla en equilibrio, hay fuerzas que ajustan el precio del bien hasta equilibrar la cantidad ofrecida y la demandada.

5.3. Los cambios en las condiciones de mercado

- 2 Al estudiar la situación de equilibrio hemos mantenido constantes los demás factores que pueden afectar a la demanda o a la oferta. Pero ¿qué crees que ocurre con el equilibrio alcanzado cuando mejoran los ingresos de las personas o cuando se produce un cambio en los gustos de los consumidores? ¿Y si suben los costes de las empresas o una sequía estropea la cosecha?

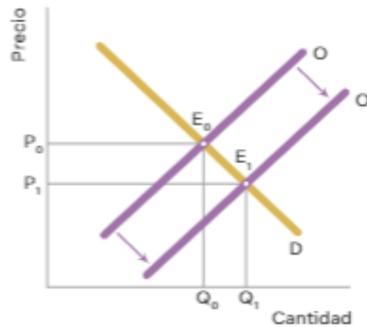
Cualquiera de los factores mencionados antes provoca un desplazamiento de las curvas de demanda o de oferta, que alterará la situación de equilibrio y hará que el punto de equilibrio se traslade. Para saber en qué dirección lo hace y conocer las consecuencias sobre los precios y las cantidades de equilibrio, primero debemos averiguar si el cambio afecta a la oferta o a la demanda; lo siguiente es determinar si se trata de un aumento (desplazamiento a la derecha) o una disminución (desplazamiento a la izquierda); y, finalmente, reflejaremos en un gráfico el desplazamiento para comprobar el nuevo corte de las curvas de oferta y demanda y la nueva situación de equilibrio. Veamos dos ejemplos, uno con cambios en la demanda y otro que afecta a la oferta.

Cambio en el equilibrio provocado por un cambio en la demanda



Imaginemos que en el mercado de la carne de pollo se parte de una situación de equilibrio (E_0), reflejada en este gráfico; si se producen noticias de alarma sobre una enfermedad de la carne de vacuno (ambos bienes son sustitutivos), aumentarán las preferencias de los consumidores por la de pollo, y así aumentará su demanda, desplazándose hacia la derecha. La nueva situación de equilibrio (E_1) ha producido dos efectos: el precio de equilibrio es más alto y la cantidad de equilibrio es mayor (aunque sube el precio, se compra más carne de pollo).

Cambio en el equilibrio provocado por un cambio en la oferta



Veamos qué sucede si en este mismo mercado, y partiendo de la situación de equilibrio inicial (E_0) reflejada en el gráfico, baja el precio del pienso: en este caso disminuyen los costes de las empresas productoras de carne de pollo, lo cual las anima a producir y ofertar más cantidad, desplazándose la curva de oferta hacia la derecha. La nueva situación de equilibrio (E_1) produce también dos efectos: el precio de equilibrio es más bajo, pero la cantidad de equilibrio es mayor (se compra más carne de pollo y a menor precio).

6 La elasticidad-precio de la demanda y de la oferta

6.1. ¿Qué es la elasticidad-precio de la demanda?

- 1 Si las joyerías o los restaurantes bajaran sus precios a la mitad, la demanda aumentaría de manera tan significativa que, seguramente, se formarían colas para entrar. ¿Piensas que sucedería lo mismo si bajara a la mitad el precio del pan o la sal? ¿Por qué?

Según la ley de la demanda, si baja el precio de un bien un 10 %, aumenta la cantidad demandada. Pero, si analizamos esos aumentos para distintos bienes, observaremos que son muy diferentes según sea el tipo de bien.

$$E_{p,d} = - (Q_1 - Q_0 / Q_0) / (P_1 - P_0 / P_0)$$

De hecho, si mañana todas las tiendas del país bajaran un 20 % el precio del pan, de la sal o de la leche, la cantidad de estos artículos apenas aumentaría.

¿Por qué las variaciones de los precios producen unos efectos tan distintos? La respuesta reside en la forma de las curvas de demanda o, lo que es lo mismo, en la distinta sensibilidad de los consumidores ante cambios en los precios. Para cuantificar esta sensibilidad, los economistas emplean el concepto de elasticidad o grado de la respuesta a las variaciones de los precios.

EN LA PRÁCTICA. ¿Cómo se mide la elasticidad-precio de la demanda?

La elasticidad-precio de la demanda (E_p) se calcula dividiendo la variación porcentual de la cantidad demandada entre la variación porcentual del precio:

$$E_p \text{ de la demanda} = \% \text{ de cambio en } Q / \% \text{ de cambio en } P$$

Por ejemplo, si, ante un incremento del precio de los rotuladores de un 10 %, la cantidad demandada desciende un 5 %, la elasticidad es 0,5 ($E_p = 5/10 = 0,5$); o, para ser más exactos, es $-0,5$, ya que el precio y la cantidad siempre varían en sentido inverso y tienen, por tanto, signo contrario. Pero, para simplificar, las elasticidades se expresan como valores positivos (en valor absoluto).

Olvidándonos de los signos, si la cantidad demandada aumenta un 6 % en respuesta a una bajada del precio de un 3 %, la elasticidad-precio de la demanda es 2. Una vez conocido este dato, podemos prever qué ocurrirá con la demanda cuando haya un cambio de precios. En este caso, por ejemplo, si los precios suben un 10 %, podemos prever un descenso en la cantidad demandada de un 20 %.

Los economistas clasifican las curvas de demanda en tres tipos, de acuerdo con su elasticidad:

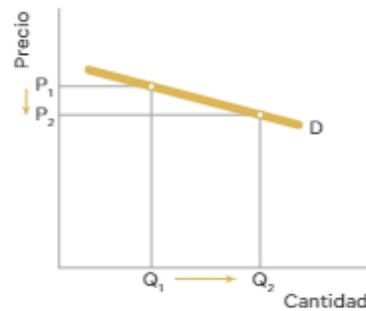
- La demanda de un bien es **elástica**, o sea, sensible a los cambios del precio, cuando la elasticidad es mayor que 1, por lo que la cantidad varía proporcionalmente más que el precio.
- La demanda de un bien es **inelástica** o rígida, o sea, insensible a las variaciones del precio, cuando la elasticidad es menor que 1, por lo que la cantidad varía, proporcionalmente, menos que el precio.
- Si la elasticidad es exactamente 1, de tal manera que la cantidad varía proporcionalmente en la misma cuantía que el precio, se dice que la demanda tiene **elasticidad unitaria**.

Por la forma de la curva de demanda también podemos conocer su elasticidad. La demanda de coches, por ejemplo, es más sensible (elástica) a las variaciones de

Este hecho se refleja en la forma de sus curvas de demanda, como muestran los gráficos.

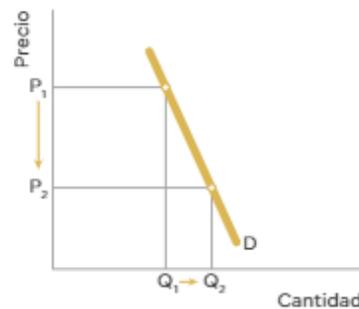
La curva de demanda de coches es más plana (gráfico 1), lo que significa que una variación pequeña del precio produce un gran efecto en la cantidad consumida.

Gráfico 1: Demanda elástica, $E_p > 1$



En cambio, cuando la curva de demanda es muy inclinada (gráfico 2), como la de la leche, significa que una variación importante del precio influye poco en la cantidad.

Gráfico 2: Demanda inelástica, $E_p < 1$



2 Desde el punto de vista de la elasticidad, ¿cómo in-

6.2. ¿De qué depende la elasticidad-precio de la demanda?

Los factores que determinan la elasticidad-precio de la demanda son:

- **La disponibilidad de bienes sustitutos.** Si un bien tiene buenos sustitutos, su demanda será elástica porque es más fácil cambiarlo por otros. Por ejemplo, una pequeña subida en el precio de las manzanas, si el precio de otras frutas se mantiene, causa una gran disminución de la cantidad demandada. En cambio, los huevos o la sal son difíciles de sustituir y, por tanto, su demanda es inelástica.
- **El gasto que representan.** En los bienes cuyo precio es bajo (pan, etc.), una subida no afecta demasiado a nuestro bolsillo, por lo que no influirá mucho en la cantidad demandada (demanda inelástica). Lo contrario sucede con bienes cuyo desembolso es importante (automóviles, etc.) y que tienen una demanda más elástica.
- **Bienes necesarios y bienes de lujo.** Los bienes necesarios tienen una demanda inelástica: si sube el precio del bono transporte, las personas no suelen reducir su uso. Sucede lo contrario con los bienes de lujo, cuya demanda es elástica: si sube el precio de las joyas, la cantidad demandada disminuye considerablemente.

3 Observa la elasticidad de la demanda de estos bienes y busca otros ejemplos similares para cada tipo.

BIENES DE DEMANDA INELÁSTICA	BIENES DE DEMANDA ELÁSTICA
 Huevos (0,1)	 Vivienda (1,2)
 Electricidad (0,4)	 Comida preparada (2,3)

6.3. Elasticidad-precio de la oferta

Las empresas, como los consumidores, también son más o menos sensibles ante cambios en los precios. Si suben los precios, las empresas ofrecerán más cantidad (y viceversa); pero, para saber cuánto más o cuánto menos ofrecerán, se utiliza el concepto de elasticidad-precio de la oferta, que mide la variación porcentual de la cantidad ofrecida de un bien ante un cambio porcentual de su precio.

$$E_p \text{ de la oferta} = \% \text{ de cambio en } Q / \% \text{ de cambio en } P$$