

Hi 02- 42

7 copias

Introducción a la Economía

~

Intervención del Estado

~

Por qué es importante la elasticidad

¿Un impuesto sobre las ventas incide en mayor medida sobre los compradores o sobre los vendedores? Para contestar a esta pregunta, considérese la oferta y la demanda de un bien, representadas en la Figura 19-5a. El equilibrio inicial antes del impuesto está en E₁, con 10 millones de unidades vendidas a un precio de 3\$. Supongamos, ahora, que el gobierno establece un impuesto sobre las ventas de 1\$ por unidad, que se recauda de los vendedores. ¿Quién soporta la carga de este impuesto?

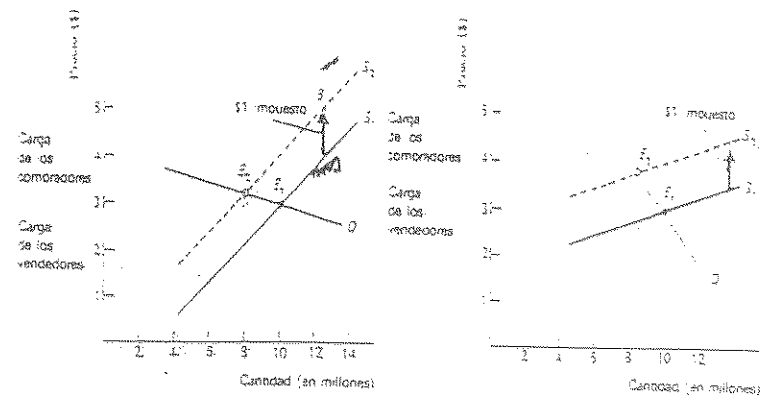
El efecto del mismo es desplazar la curva de oferta hacia arriba, desde S₁ a S₂, por la cuantía total del impuesto, 1\$. Para confirmar, considérese cualquier cantidad ofrecida —digamos, 12 millones de unidades—. El punto A sobre la curva de oferta S₁ nos dice que, antes del impuesto, los vendedores habrían recibido 4\$ por unidad y habrían vendido 12 millones de unidades. Esto significa que, después del impuesto, tendrán que recibir 5\$ (en el punto B), para permitirles pagar al Estado el impuesto de 1\$ y todavía retener los mismos 4\$ por unidad. Por lo tanto, el punto B está sobre la nueva curva de oferta después del impuesto, S₂. Para cualquier punto considerado sobre S₁, el correspondiente punto en S₂ está siempre 1\$ más arriba. Por tanto, toda la curva de oferta se desliza hacia arriba en la cuantía del impuesto.

Como resultado de la imposición, el equilibrio se desliza de E₁ a E₂ y el precio aumenta de 3\$ a 3.20\$. En consecuencia, los compradores soportan 20 centavos de la carga; pagan 20 centavos más por unidad. Los vendedores soportan los restantes 80 centavos. (El precio

de venta ha aumentado en 20 centavos —de 3 a 3.20\$— Pero 1\$ de ese precio debe ir al Estado, así que los vendedores sólo perciben 2.20\$ después de haber pagado el impuesto.) Las dos flechas a la izquierda del gráfico muestran cómo el impuesto de 1\$ se reparte entre los compradores y los vendedores, 20 / 80% respectivamente.

La razón por la que los compradores soportan una porción menor de la carga impositiva en este caso se debe a que responden más a las variaciones en el precio que los vendedores. (La demanda es más elástica que la oferta.) Sin embargo, en el gráfico b ocurre lo contrario. Aquí, los vendedores son más sensibles a las modificaciones en el precio. (La oferta es más elástica que la demanda.) Como resultado los vendedores soportarán ahora una porción menor del impuesto.

Estas conclusiones pueden resumirse mejor si pensamos en los dos grupos de un mercado, uno comprador y otro vendedor. Supongamos que un grupo (no importa cuál de los dos) adopta el punto de vista de uno nos importa estar en el mercado. Si el precio se modifica en contra nuestra, nos retiraremos. Nosotros, ante las modificaciones del precio, somos flexibles, sensitivos, *elásticos*. Supongamos que el otro grupo piensa: «No tenemos elección, debemos estar en el mercado. Incluso si el precio se modifica contra nosotros, no nos podemos retirar. Somos inflexibles, insensibles, *inelásticos*». No es sorprendente que este segundo grupo soporte la mayor parte de la carga de un impuesto y que, en general, estarán en la posición más vulnerable. ■



a) Los vendedores deben soportar la mayor parte del impuesto. Los compradores evitan la mayor parte de la carga debido a que son muy sensibles al precio. (Una elasticidad alta en la demanda.)
 b) Los compradores soportan la mayor parte del impuesto. Los vendedores la evitan porque tienen un elevado grado de respuesta al precio. (Una alta elasticidad de oferta.)

Figura 19-5
 Cómo la incidencia de un impuesto sobre las ventas depende de la elasticidad de la demanda y de la oferta
 En el gráfico a, el equilibrio de S₁ y D es de un precio, antes del impuesto, de 3\$. Como resultado del impuesto, la oferta se desplaza de S₁ a S₂ y el nuevo precio de equilibrio es de 3.20\$. Los compradores pagan 20 centavos más —la parte del impuesto que deben soportar—. Los vendedores reciben 2.20\$ (es decir, el precio de mercado de 3.20\$ menos el impuesto de 1\$ que deben pagar al Estado). Por lo tanto, reciben 80 centavos menos que antes —y esta es la carga que soportan—. En el gráfico b, la oferta es más elástica que la demanda y, consecuentemente, el precio después del impuesto aumenta a 3.30\$. En este caso, sobre los compradores recaen 80 centavos de la carga impositiva y sólo 20 centavos sobre los vendedores.

2. Precios máximos y mínimos

No todas las perturbaciones del equilibrio del mercado se traducen en desplazamientos de las curvas. La mayoría de las economías están plagadas de fallas procedentes de intervenciones inexpertas, aunque bien intencionadas, en el mecanismo de oferta y demanda. Concretamente, la imposición de un precio máximo a un bien puede impedir que el mercado alcance el precio de equilibrio (Figura 3.A.3a). El límite máximo del precio que se determina por razones sociales o de justicia distributiva, etc., provoca la aparición de un exceso de demanda y la necesidad de racionar la oferta existente a ese precio. Al estar bloqueado el mecanismo de precios serán consideraciones no monetarias las que determinen quiénes serán los compradores. Existen varios sistemas de racionamiento para sustituir al mecanismo de precios al que se impide funcionar con la legislación de precios máximos. El reparto de cupones de racionamiento es una solu-

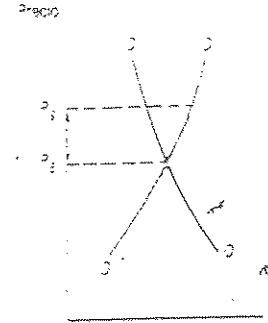


Figura 3.A.3. Precio subvencionado.

El Estado lea que el mercado funcione libremente, pero la diferencia entre el precio de sostenimiento asegurado a los agricultores (P_s) y el precio de equilibrio de mercado (P_e) debe ser pagada, pagándose a aquellos. Se logra así que los consumidores no pujan un precio de apoyo y se evita generar los excedentes que este generaría.

ción que sólo funciona si los consumidores no deciden venderse unos a otros los cupones, en cuyo caso acabaría apareciendo una especie de mercado negro.

La imposición de un precio mínimo, por el contrario, garantizaría que el precio no descendiese por debajo de un cierto nivel, lo cual ocurriría de no existir tal legislación. En este caso, el tope mínimo de precios estaría por encima del nivel de equilibrio del mismo y aparecería un exceso de oferta. Al no poder descender el precio se acumularían excedentes del bien y ello provocaría una mala asignación de los recursos, al menos a corto plazo (Figura 3.A.3a).

En resumen, las interferencias en los precios por parte de la legislación de precios máximos o mínimos tiende a reducir la eficiencia en la asignación de los recursos en relación a la que se alcanzaría por el libre juego de la oferta y la demanda. De nuevo, es necesario insistir en que la eficiencia del libre mercado no significa equidad o justicia en la distribución del producto entre los agentes económicos.

FIJACIÓN DE PRECIOS MEDIANTE LEY

Un gobierno puede interferir en el funcionamiento normal de la oferta y la demanda porque desea establecer un precio que es menor o mayor que el que imperaría en un mercado carente de regulaciones. Por ejemplo, durante la segunda guerra mundial se señalaron precios máximos a muchos artículos de consumo para evitar que los precios de esos bienes subiesen desmesuradamente; en la actualidad existen precios mínimos que evitan que los salarios horarios de muchos trabajadores disminuyan excesivamente. ¿Cuáles son algunos de los efectos económicos de estos precios establecidos legalmente?

Los precios máximos provocan escasez

Las curvas normales de oferta y demanda que aparecen en el cuadro explicativo 5 ilustran la naturaleza de un precio máximo. El precio de equilibrio que imperaría en el mercado si no existiese interferencia exterior sería $OP (=NP)$, y la cantidad de equilibrio sería ON .

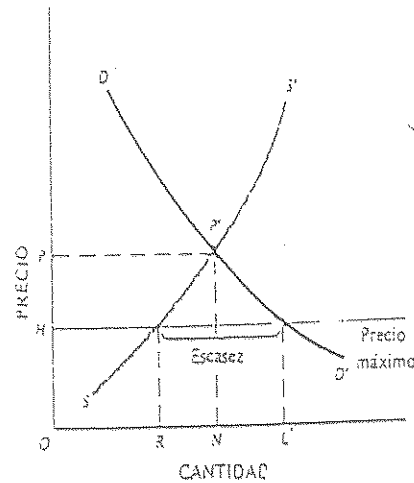
¿Qué sucede si el gobierno considera que el precio de equilibrio es excesivo y, en consecuencia, determina un precio máximo, convirtiendo en ilegal la venta del producto a un precio superior a OH ? El resultado será una escasez igual a la cantidad RL , puesto que esto representa el exceso de cantidad demandada sobre la cantidad ofrecida al precio máximo.

Cuando se produce esta situación, las ofertas limitadas de la mercancía OR serán conseguidas por los primeros compradores que acuden a ese mercado, y no quedará nada para los últimos compradores que desean la cantidad de RL unidades del producto al precio máximo establecido. Por lo tanto, el gobierno debe introducir un racionamiento, como método equitativo para restringir las compras. Esto sucedió, por ejemplo, durante la Segunda Guerra Mundial, cuando había escasez de bienes con precio controlado tales como el azúcar, la mantequilla, la carne y la gasolina. El gobierno distribuía entre los consumidores cupones de racionamiento que permitían a éstos comprar cantidades semanales limitadas.

NOTA. Los cupones de racionamiento tenían la forma de "puntos" que daban a los consumidores el derecho a comprar una amplia

Cuadro explicativo 5

Los precios máximos se traducen en escasez del producto



variedad de productos de precio controlado a los "precios-cuanto". Por ejemplo, una ama de casa que compraba hamburguesas podía pagar 25 centavos por libra más 3 puntos de los cupones de racionamiento. El gobierno variaba de vez en cuando los precios-cuanto para intentar minimizar los desequilibrios entre el consumo y la producción. De este modo, los cupones de racionamiento se convirtieron en una forma suplementaria de dinero y fue el precio de cupón de racionamiento más que el precio en dólares el que realizó la función de mercado en cuanto a ajustar el consumo a la oferta disponible.

Los precios mínimos provocan excedentes

Los precios mínimos son lo contrario de los precios máximos; pretenden impedir que un precio caiga por debajo de un determinado nivel. Aunque los precios máximos en los Estados Unidos han sido un fenómeno normalmente de tiempos de guerra, aunque no exclusivamente, (no ha ocurrido lo mismo en otros países), los precios mínimos juegan un continuo papel en nuestra vida diaria. Existen dos tipos que son particularmente comunes: los precios de soporte para la agricultura y la legislación sobre salarios mínimos.

En el modelo general del cuadro explicativo 6 el precio y la cantidad de equilibrio que surgirían de un mercado no reglamentado serían OP y ON , respectivamente. Pero ahora OH representa un precio mínimo impuesto por el gobierno. La cantidad ofrecida a este precio será mayor que la cantidad demandada, lo cual se traduce en el excedente RL .

¿Qué puede hacerse con este excedente? En la agricultura, donde los excedentes han sido un fenómeno que se ha producido desde hace muchas décadas, el gobierno ha tratado de resolver la situación de tres maneras: (1) restringiendo la oferta mediante la imposición de limitaciones en la cantidad de tierra que los agricultores podían dedicar a trabajar, con lo que se podía limitar la cantidad de tierra dedicada al cultivo de determinadas especies de bienes agrícolas, (2) estimulando la demanda, animando a la investigación con objeto de encontrar nuevos usos para los productos agrícolas, y (3) comprando los excedentes de ciertas mercancías agrícolas y almacenándolas para su futura venta o eliminación.

Con respecto a los precios mínimos, el cuadro explicativo 6 puede ser considerado como un modelo de la oferta y la demanda de trabajo. El eje horizontal mide la cantidad de trabajo en términos de las horas de tiempo de trabajo; si eje vertical mide el precio del trabajo en términos de salarios por hora. El excedente es, en este caso, el volumen de desempleo RL que se produce para un nivel OH de salario mínimo. Por lo tanto, un modo para reducir este excedente de trabajo es reducir la tasa de salario por hora. ¿Qué provocaría esto en las nóminas totales en el caso de que la demanda de trabajo fuese relativamente elástica? ¿Qué pasaría si fuese relativamente inelástica? ¿Puede usted sugerir otros métodos posibles para reducir el desempleo excedentario?

EFECTOS DE IMPUESTOS Y SUBSIDIOS ESPECÍFICOS

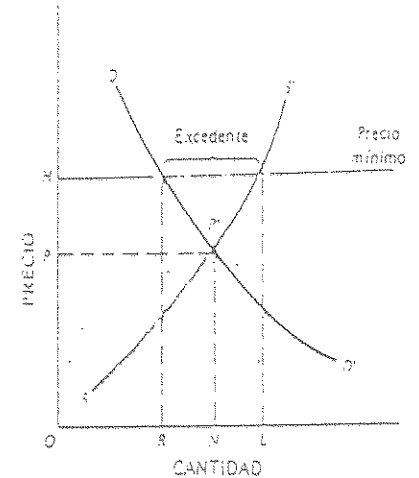
El análisis de la oferta y la demanda puede ser útil para resolver los problemas implicados por ciertas clases de impuestos y subsidios sobre las mercancías. Los distintos grados de elasticidad afectan de modos sorprendentes a los precios y cantidades de algunos de los bienes que compramos cada día.

Un impuesto específico

Supongamos que se grava con un impuesto específico la venta de una mercancía. Es decir, hay que pagar al gobierno una cantidad fija de dinero por cada unidad que se vende de una mercancía. De este modo, un impuesto específico es un

Cuadro explicativo 5

Los precios mínimos se traducen en excedentes del producto



impuesto por unidad independiente del precio del producto. Algunos de los impuestos sobre los cigarrillos y sobre la gasolina son de este tipo.

¿Cómo afecta un impuesto específico sobre un producto a sus precios y cantidades de mercado? ¿Son los inicialmente gravados con él los que soportan la carga de la incidencia de tal impuesto, o lo pasan a otros? Estos son problemas prácticos que nuestro análisis debe responder.

Podemos proceder al análisis mediante el examen del modelo que aparece en el cuadro explicativo 7a. Las curvas DD' y SS' son las curvas de demanda y oferta del mercado antes de la imposición del gravamen. Por lo tanto, la cantidad de equilibrio es ON ; y el precio de equilibrio es NP .

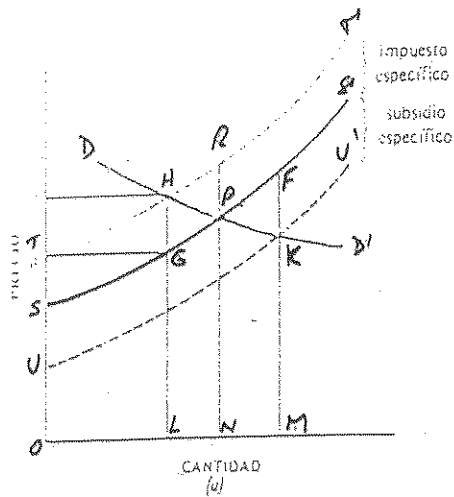
Supongamos que se requiere que los vendedores paguen un impuesto de ST por unidad. Los resultados de tal impuesto pueden ser analizados en dos etapas:

1. La curva de oferta se desplaza hacia una posición paralela, TT' , mostrando que se ofrecerá menos para un precio dado. Esto se debe a que el impuesto supone un incremento

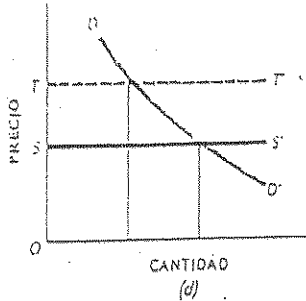
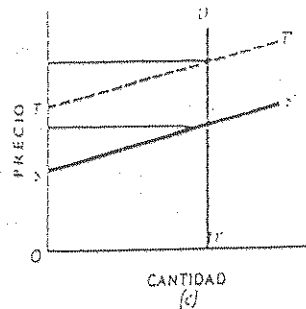
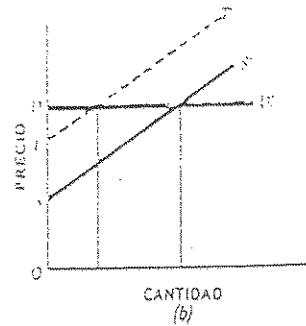
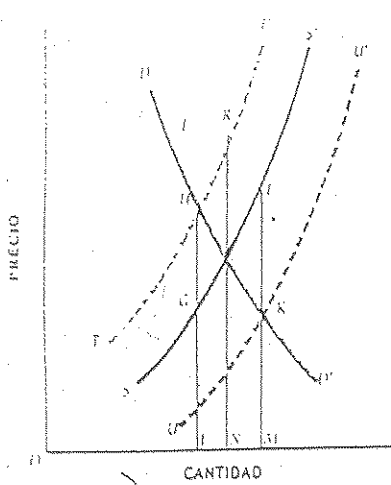
Cuadro explicativo 7

Efectos de las tasas y subsidios específicos

Las tasas afectarán a los precios de equilibrio y cantidades de mercancías, dependiendo de las elasticidades relativas de la demanda y oferta. Los subsidios tienen efectos opuestos



a las tasas pero su influencia está también determinada por las elasticidades relativas de la demanda y oferta.



de costes para el fabricante para todos los niveles de producto. Por lo tanto, el precio de oferta —el precio necesario para que se fabrique una determinada cantidad de producto— será mayor en la cuantía del impuesto. Por ejemplo, antes del impuesto los consumidores pagaban un precio NP con objeto de obtener una cantidad ON. Después del impuesto deben pagar un precio NR con objeto de adquirir la misma cantidad ON. Cuando el vendedor reciba NR pagará un impuesto de PR (=ST) al gobierno, quedándose con un precio neto NP.

2. Por lo tanto, el impuesto hará que el punto de equilibrio se desplace desde P hasta H. Este movimiento vendrá asociado a una disminución de la cantidad desde ON hasta OL y un aumento del precio desde NP hasta LH, donde GH es la cantidad del impuesto.

¿Existen principios generales que nos digan la medida en que se alterarán los precios y las cantidades como consecuencia del impuesto? Los tres gráficos siguientes del cuadro explicativo 7 nos ayudarán a responder a esta pregunta.

En el gráfico 7b cualquier aumento en el precio hará que las ventas disminuyan hasta cero porque la demanda es perfectamente elástica. Por lo tanto, se mantiene el mismo precio antes y después del impuesto, pero los vendedores compensan el incremento de costes, debido al impuesto, mediante una reducción de la cantidad. En consecuencia, los consumidores obtienen menos unidades del bien aún cuando continúen pagando el mismo precio por unidad.

En el gráfico 7c la curva de demanda es perfectamente inelástica. Por lo tanto, la totalidad de la carga del impuesto pasa de los vendedores a los compradores en forma de un precio superior, sin que se reduzca la cantidad de equilibrio.

En el gráfico 7d tanto el precio como la cantidad se ven afectados, como consecuencia de la perfecta elasticidad de la curva de oferta: la carga del impuesto recae por completo sobre los compradores y la cantidad de equilibrio disminuye. Nótese la similitud de este caso con el del gráfico 7c, donde solamente el precio es afectado pero no la cantidad. ¿Qué habría sucedido en el gráfico 7d si la curva de demanda hubiese sido perfectamente inelástica?

Podemos establecer ahora dos principios importantes:

1. Cuanto más inelásticas sean la demanda y la oferta de una mercancía tanto menor será la disminución en el producto como consecuencia de un impuesto determinado. Esto es ilustrado por el gráfico 7e, donde las letras tienen el mismo significado de antes.
2. La carga relativa de un impuesto entre compradores y vendedores tiende a seguir el camino de menor resistencia, siendo pasada de uno a otro en proporción a donde sea mayor la elasticidad.

El primer principio nos lleva a la conclusión de que si queremos minimizar las dislocaciones en la producción, aquellas industrias cuyas mercancías están sometidas a ofertas y demandas inelásticas son más apropiadas para ser gravadas con un impuesto sobre las mercancías, porque experimentan menores contracciones en la producción y, por tanto, en el empleo.

El segundo principio se traduce con la conclusión de que, en la mayor parte de las situaciones de demanda y oferta (excepto en los extremos de elasticidad o inelasticidad perfectas), el impuesto será compartido por los consumidores y por los productores según las elasticidades relativas de la demanda y la oferta. Así, el precio subirá para los consumidores, pero en cuantía menor que la del impuesto; el precio neto que perciban los vendedores bajará, pero en cuantía menor que la del impuesto.

NOTA. El cuadro explicativo 7 no demuestra el efecto de un impuesto en el caso de una curva de oferta perfectamente inelástica. ¿Puede el lector ilustrar este caso y explicarlo? Tenga cuidado; es una cuestión con un pequeño truco. [SUGERENCIA: Puesto que la curva de oferta es perfectamente inelástica, ¿puede desplazarse como consecuencia del impuesto?]. En capítulos posteriores, cuando encontremos el concepto conocido con la denominación de "impuesto único", aprenderá más sobre este problema. Entretanto, vea si puede deducir la respuesta por usted mismo.

Subsidios

Un subsidio es un pago del gobierno a individuos o empresas con objeto de que continúen la fabricación de un producto en cantidades mayores o a precios inferiores a los que fabricarían en caso contrario. Se conceden subsidios federales a la agricultura, a las líneas aéreas, a los ferrocarriles, a las navieras y empresas constructoras de buques y a ciertos otros grupos en la economía.

Un subsidio específico es, por lo tanto, una concesión por unidad; es lo contrario a un impuesto específico —hecho, lo podemos considerar como un impuesto específico "negativo", puesto que el gobierno está dando dinero al vendedor, en lugar de detraérselo.

Los efectos son ilustrados en el gráfico 7a. Como consecuencia de un subsidio igual a la cantidad US la curva de oferta se desplaza hacia la derecha, desde su posición normal SS' hasta la nueva posición UU'. Esto se debe a que un subsidio es como una reducción de los costes del producto a todos los niveles de producto. Por lo tanto, su precio de oferta será menor en la cuantía del subsidio.

Por ejemplo, el subsidio hace que el punto de equilibrio se desplace de P a K, y, por lo tanto, que el precio de equilibrio disminuya de NP a MK y aumente el producto de equilibrio desde ON hasta OM. Para este nuevo y mayor

producto los compradores pagarán el precio MK pero los vendedores recibirán la cantidad adicional KF (= US), que es la cuantía del subsidio por unidad de producto.

Este análisis nos permite generalizar un importante principio:

Cuanto más elásticas son las curvas de demanda y oferta, tanto mayor será la expansión del producto y tanto menor será la reducción del precio como consecuencia del subsidio. Podemos corroborarlo mediante la comparación de los gráficos (a) y (b) en el cuadro explicativo 7.

Aunque los objetivos económicos de un subsidio son la reducción del precio o el incremento del producto, este último objetivo es normalmente el principal cuando el producto ha de ser utilizado completamente para el consumo nacional. Así, el principio anterior nos conduce a la conclusión de que, si queremos aumentar la producción mediante la utilización de un subsidio, las industrias cuyas mercancías están sometidas a demandas y ofertas elásticas son las más adecuadas para los subsidios porque experimentan mayores expansiones en la producción y, consecuentemente, en el empleo.

No solamente encontramos subsidios en la economía nacional; también son muy comunes en el comercio internacional, como cuando un gobierno concede subsidios a una empresa o a una industria completa con objeto de ayudarle a penetrar en mercados exteriores con precios inferiores. Por ejemplo, en diversas ocasiones Japón ha concedido subsidios a la producción de automóviles, productos electrónicos y cámaras fotográficas con objeto de estimular sus exportaciones a Estados Unidos y a otros países.

IMPUESTO O SUBSIDIO AD VALOREM

El análisis precedente puede ser también aplicado a los impuestos y subsidios *ad valorem*. Un impuesto *ad valorem* (por el valor) consiste en un porcentaje fijo del precio o valor de una mercancía. Por lo tanto, a diferencia de un impuesto específico, que proporciona al gobierno unos ingresos erosionados en tiempos de inflación, un impuesto *ad valorem* solamente se ve afectado por las variaciones en el precio del producto mismo; por lo tanto, tiende a proporcionar unos ingresos impositivos crecientes aproximadamente a la misma tasa que la inflación. Ejemplos de impuestos *ad valorem* son los impuestos generales sobre las ventas, y la mayor parte de los aranceles sobre las importaciones.

El cuadro explicativo 8 presenta un modelo de un impuesto *ad valorem*. Podemos analizar sus efectos en cuatro etapas básicas.

1. Las curvas de oferta y demanda originales son SS' y DD' .

Su intersección en P determina el producto de equilibrio ON y el precio de equilibrio NP .

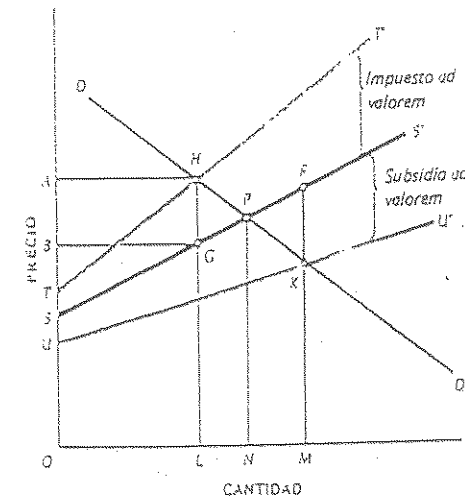
2. Cuando se impone un gravamen *ad valorem* los costes de los vendedores aumentan como consecuencia del gravamen, por lo que la curva de oferta se desplaza a TT' . Por lo tanto, el punto de equilibrio cambia de P a H , lo cual significa una disminución del nivel de producto de equilibrio desde ON hasta OL y un aumento del precio de equilibrio desde NP hasta LH . Esto significa que los consumidores pagarán y los vendedores recibirán el precio LH con objeto de que se alcance el nivel OL de producto, pero, a su vez, los vendedores pagarán al gobierno el impuesto GH , con lo cual les queda un precio neto LG .

Por el momento, los efectos de un impuesto *ad valorem* no parecen diferir notablemente de los que antes hemos

Cuadro explicativo 8

Efecto de un impuesto o subsidio *ad valorem*

La distancia vertical entre la antigua y la nueva curva de oferta se hace mayor a medida que aumentan el producto y el precio, con objeto de que la cantidad del impuesto (o subsidio) *ad valorem* permanezca como un porcentaje constante del precio de venta.



analizado para un impuesto específico. Sin embargo, existe esta diferencia esencial:

3. Aunque un impuesto *ad valorem* es un porcentaje constante del precio de venta, la cantidad del impuesto, tal como viene medida por la distancia vertical entre la antigua curva de oferta SS' y la nueva curva de oferta TT' , se hace mayor al aumentar el producto y el precio. (Compruebe este análisis mediante la sustitución de sus propios números a cambio de las letras del gráfico. Una vez hecho esto, puede analizar los efectos de un subsidio *ad valorem* del mismo modo).

4. ¿Qué cantidad de ingresos obtiene el gobierno con el impuesto? Lo podemos encontrar si dibujamos el rectángulo $AHGB$. El área de este rectángulo es el número de unidades vendidas multiplicado por la cantidad del impuesto por unidad, y esto es igual al ingreso total del gobierno. Nótese que este mismo tipo de rectángulo ha sido trazado en el cuadro explicativo 7a.

Algunos supuestos y conclusiones

Antes de concluir este estudio elemental de la oferta y la demanda, es importante que dejemos bien claros ciertos supuestos clave que se esconden bajo los modelos precedentes y algunas de las implicaciones referentes al papel global de la oferta y la demanda en una economía de mercado.

DOS SUPUESTOS SUBYACENTES

Además de los supuestos generales sobre la ley de la oferta y la ley de la demanda, dos supuestos asociados son relevantes para los tipos de modelos explicados en este capítulo. Sirven como advertencia sobre las limitaciones del análisis.

En primer lugar, los modelos teóricos de la oferta y la demanda suponen que una acción económica particular —tal como la imposición de precios máximos, precios mínimos, impuestos o subsidios— puede ser analizada en términos de consideraciones económicas simples, en lugar de en términos de consideraciones múltiples que impliquen factores tanto económicos como no económicos. Por supuesto, en la realidad ambos tipos de fuerzas están funcionando normalmente. Por ejemplo, un impuesto sobre los cigarrillos puede empujar a algunas personas a dejar de fumar por razones psicológicas, porque asocian la tarea desagradable de pagar impuesto con el acto de fumar. Esto hará que la curva de demanda se desplace hacia la izquierda, lo cual se

traducirá en una situación de equilibrio distinta de la que contemplamos en nuestro modelo. De modo semejante, al analizar los efectos de los impuestos, subsidios, etc., debemos recordar que las curvas de oferta y demanda están siempre cambiando en el tiempo debido a las variaciones en la tecnología, los gustos y los restantes factores tanto económicos como psicológicos que se esconden tras esas curvas y a los que normalmente suponemos constantes. Por lo tanto, aunque nuestros modelos han sido intencionadamente simples, debe resultar claro que, si queremos que los modelos resulten realistas, debemos introducir en ellos complejidades como las citadas.

Otra limitación es que los modelos son estáticos, en lugar de dinámicos. Por ejemplo, en un modelo dinámico se reconocería la influencia de las expectativas por parte de los compradores o vendedores porque el mismo proceso de movimiento hacia un equilibrio podría provocar variaciones en las curvas de demanda y oferta. Como ejemplo, una caída del precio podría empujar a los consumidores a posponer sus compras anticipando futuras disminuciones del precio. Esto provocaría una disminución (desplazamiento hacia la izquierda) de la curva de demanda. De modo semejante, la curva de oferta podría aumentar (desplazarse a la derecha) a medida que los oferentes buscasen compensar los efectos futuros de la disminución esperada en el precio produciendo y vendiendo ahora más a un precio superior. Situaciones como éstas se producen constantemente en los mercados de valores y de mercancías.

Sin embargo, tales limitaciones no hacen que nuestros modelos sean excesivamente simplificados para ser utilizados. Simplemente nos recuerdan que cualquier modelo es una simplificación de la realidad y debemos tener cuidado en no querer que valga más de lo que realmente vale.

PRECIO DE MERCADO Y PRECIO NORMAL

Ahora que ya hemos aprendido cómo se determinan los precios y cantidades bajo condiciones de mercado competitivo será útil resumir lo que ya conocemos:

1. La idea central que se esconde tras la oferta y la demanda es la noción de que la competencia entre muchos compradores y vendedores hará que los precios y cantidades del mercado se muevan hacia el equilibrio.
2. Los precios del mercado reflejan el deseo que las personas tienen de comprar o vender. En los mercados competitivos habrá una tendencia al establecimiento automático de los precios de equilibrio a través del libre juego de la oferta y la demanda.

3. Una vez que se hayan determinado los precios de equilibrio no habrá tendencia a variar, a no ser que se produzcan variaciones en los factores que determinan la oferta y la demanda.

Este tercer punto requiere alguna explicación adicional. En realidad el precio de equilibrio rara vez coincide, si es que alguna vez coincide, con el precio actual existente en un momento dado de tiempo. Las fuerzas que operan en la determinación del precio de equilibrio están siempre variando, con lo cual hacen que varíe el mismo precio de equilibrio. Por esta razón es útil distinguir entre dos clases de precios: el *precio de mercado* y el *precio normal*.

El precio de mercado es el precio actual que prevalece en un mercado en un momento determinado. El precio normal es el precio de equilibrio hacia el que el precio de mercado tiende siempre, aunque quizás nunca lo alcance. (Por lo tanto, el precio normal puede ser considerado como un precio de equilibrio dinámico).

El lector puede imaginar al precio de mercado persiguiendo al precio normal, de modo semejante a como un proyectil balístico persigue a un blanco móvil. Es posible que el proyectil no alcance nunca al blanco, exactamente como es posible que el precio de mercado nunca alcance al precio de equilibrio dinámico. Sin embargo, es necesario el objetivo si queremos explicar a dónde se dirige el proyectil, al igual que es necesario el concepto de precio normal para explicar a dónde se dirige el precio de mercado.

EL SISTEMA DE PRECIOS COMO MECANISMO DE RACIONAMIENTO

Llegamos ahora a una de las conclusiones más importantes en nuestro estudio de la economía: una explicación del modo en que el sistema de mercado distribuye los bienes escasos entre los compradores que compiten por su adquisición.

Ya sabemos que la escasez —la incapacidad de los recursos limitados para producir todos los bienes y servicios que la gente desea— es un hecho económico de la vida. En una economía dirigida alguna autoridad gubernativa central —quizás un rey, un comisario o un comité— decide los empleos alternativos a los que se dedicarán estos recursos limitados, y puede, en gran medida, distribuir también los resultados entre los miembros de la sociedad. En este caso es la autoridad central quien responde a las tres preguntas fundamentales: *qué producir, cómo producirlo y para quién.*

Por el contrario, en una economía de mercado pura estos problemas son resueltos por un sistema de precios de competencia, a través del libre juego de la oferta y la demanda. El concepto aparece descrito en el cuadro explicativo 9. De este modo, para cualquier mercancía o recurso dado que

pueda ser representado por un par de curvas de oferta y demanda, el precio de equilibrio admite automáticamente a ciertos compradores y vendedores al mercado, excluyendo simultáneamente a otros. El coste de admisión al mercado está constituido por los *precios de demanda* de los compradores y los *precios de oferta* de los vendedores —dos conceptos que ya nos son familiares. De modo que el gráfico y la descripción que le acompaña nos llevan a la siguiente conclusión:

Un sistema de precios es un mecanismo que distribuye los bienes y recursos escasos entre usos competitivos mediante su racionamiento en el mercado entre los compradores y vendedores que quieren y pueden comerciar al precio corriente.

Como ya hemos visto, un sistema de precios competitivos realiza la asignación y el racionamiento a través del libre juego de la oferta y demanda resultantes de la interacción de muchos vendedores y compradores. Pero, ¿qué podemos decir de los sistemas de precios "no competitivos" en que los compradores o vendedores son relativamente pocos? Como veremos en capítulos posteriores, esto se traduce en situaciones de fijación de precios completamente diferentes de los conocidos modelos de oferta y demanda que hemos estudiado hasta este momento.