

- NOTA DE CÁTEDRA -

EQUILIBRO Y FUERZAS DE MERCADO

Omar Pedro Velasco³⁸
Universidad Nacional de La Plata

Adaptación al Turismo por:

Lic. Luis Emiliano Scuriatti³⁹
Universidad Nacional de La Plata

Mgr. Pedro Ignacio Velasco⁴⁰
Universidad Nacional de La Plata - UBA

³⁸ *Director del Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, UNLP y Profesor Titular Ordinario de Microeconomía I.*

³⁹ *Licenciado en Economía UNLP, Docente de Economía del Turismo I y Formulación y Evaluación. de Proyectos de Inversión en Turismo (FCE-UNLP)*

⁴⁰ *Mgr. en Finanzas Públicas Provinciales y Municipales UNLP; Adjunto de Economía del Turismo I y Finanzas Públicas (FCE-UNLP), y Adjunto Regular en Régimen Tributario (FCE-UBA)*

Resumen

El presente trabajo tiene por objeto incorporar elementos que no se encuentran suficientemente desarrollados en la bibliografía usual de la asignatura y se consideran importantes para la comprensión de la materia.

Por tal razón la utilización del mismo no excluye la de los libros de texto y manuales usualmente recomendados, ya que en éste no se tratan en profundidad, los temas sobre los que hay una adecuada bibliografía, siendo la principal virtud de la presente nota, la complementación de tal material.

Por ejemplo se desarrolla con mayor amplitud, las fuerzas que inciden en la oferta, por tratarse de un enfoque relativamente original; o las características de la construcción de modelos, donde los aportes son de menor importancia respecto a lo incluido en los textos usuales.

Se ha utilizado en general un criterio sintético en la exposición, a fines de permitir la inclusión de ejemplos y explicaciones de mayor detalle por los docentes a cargo de los cursos.

Palabras Clave: *modelo, mercado, equilibrio, fuerzas de mercado, oferta, demanda*

Abstract

The present work aims to incorporate elements insufficiently developed by the usual literature on the subject but relevant for the understanding of the topic.

For this reason the analysis of this paper does not exclude reading usually recommended textbooks and manuals, since the issues bearing adequate bibliography are not discussed in depth herein, being the main virtue of this paper the complementary approach to such material.

For example, the forces affecting supply are developed here more deeply, as this constitutes a relatively original approach; conversely, the characteristics of building models bear minor contributions in comparison with those included in standard texts.

In general, a synthetic approach has been adopted throughout the presentation, so as to include exemplifications and further explanations on the part of professors holding chairs in the corresponding courses.

Key words: *model, market, equilibrium, market forces, supply, demand*

ÍNDICE

I. Características generales del análisis económico	75
II. Modelos	77
II.1. Equilibrio y fuerzas	78
I.1.a Demanda	79
I.2.b Oferta	82
II.2. Equilibrio y mercado	89
II.2.a Modelos de equilibrio	91
III. Bibliografía	93

I. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL ANÁLISIS ECONÓMICO

La palabra economía en el lenguaje castellano de uso corriente tiene varias acepciones: se utiliza como sinónimo de ahorro (hacer economía), también para referirse a la actividad específica de un país (la economía argentina) o para designar una ciencia social (la ciencia económica) y es en este sentido que vamos a utilizar el término.

La ciencia económica se ha definido de varias maneras que podemos sintetizar en dos criterios, el primero de carácter descriptivo se refiere al estudio de las leyes que rigen las actividades de producción, distribución y consumo, y el segundo de carácter operativo: que la circunscribe a las leyes que estudian la actividad humana en el marco social, destinada a la satisfacción de necesidades (o fines) múltiples mediante recursos escasos.

La idea de **LEY** en el sentido científico se refiere a regularidades entre hechos o variables significativas, es decir que las relaciones que postula una **LEY** se repetirán siempre que se mantengan las condiciones que se establecen como hipótesis o supuestos previstos en la misma. El conjunto coherente de leyes coordinado lógicamente constituye una teoría o modelo.

La finalidad de la economía, como de todas las ciencias es comprender y explicar el funcionamiento del mundo real, encontrar la “verdad”, pero además debe poder “predecir” acontecimientos. La predicción científica se basa en que si se dan ciertas condiciones previas (supuestos) pueden determinarse los resultados.

El estudio de la economía como ciencia se basa en la construcción de **MODELOS**, que son esquemas simplificados del funcionamiento de la actividad económica que permiten su explicación, en base a la selección de los aspectos más relevantes (desde el punto de vista del analista) y las relaciones que existen entre ellos.

El proceso de construcción de teorías o modelos económicos, parte de la observación de los hechos económicos y aísla mediante la **ABSTRACCIÓN** los elementos que se repiten en muchas observaciones, a los que se **IDENTIFICA** en forma precisa, estableciendo de tal forma los **TÉRMINOS** o **CATEGORÍAS** que van a formar la base del lenguaje de la ciencia (por ejemplo: precio, dinero, oferta, demanda, etc.).

El cuerpo de la teoría se constituye de las relaciones entre las categorías o términos empíricos o teóricos. Desde las más elementales llamadas generalizaciones inmediatas, que relacionan hechos observables (también llamadas leyes empíricas) y pueden ser realizadas por un observador atento ante un fenómeno repetitivo. Por ejemplo, “después de fuertes lluvias, el precio de la hacienda sube”; o en el caso de turismo, “en enero suben los precios en Mar del Plata y en julio en Bariloche”. Este tipo de afirmaciones muy simples permite la verificación a través de la observación directa, pero carece de la posibilidad de extender las conclusiones a otros casos, debido a que no explicita las razones del fenómeno observado, es decir no **EXPLICA** la conexión entre los hechos

La pregunta siguiente es **POR QUÉ** se da ese fenómeno repetitivo. En el ejemplo del mercado de carnes, se puede argumentar que “las dificultades de transporte causadas por las lluvias, impiden el acceso de hacienda a los mercados y dado que las necesidades de consumo no tienen por qué disminuir, se produce desabastecimiento de carne y la puja entre los compradores hace subir los precios”, mientras que para el caso turístico podría explicarse “porque la gente en verano va a la playa y en invierno a la nieve y las facilidades de alojamiento turístico son las mismas todo el año en ambos lugares”. Hemos avanzado en el proceso de abstracción y podemos aislar conceptos como “oferta” (en este caso la cantidad de hacienda que llega al mercado

en un periodo determinado para su venta; o la cantidad y facilidades de alojamiento turístico) y “demanda” (las cantidades que desean adquirir los compradores en el mismo período, ya sea de carnes como de alojamiento) basada en las preferencias de los consumidores.

Podemos seguir generalizando la observación por abstracción y expresarla como “siempre que disminuye la oferta, manteniéndose constante la demanda, el precio sube”, o “siempre que aumenta la demanda, manteniéndose constante la oferta, el precio sube”, que de esta manera toman la forma de relación general o **LEY**. Esta expresión no se limita sólo al caso observado sino que se plantea para todos los casos en que se disminuya la oferta manteniéndose constante la demanda (para cualquier bien o factor, en cualquier momento o lugar); o que aumente la demanda, manteniéndose constante la oferta; lo que nos invita a verificarlo en distintos casos. Si no encontramos un caso que lo refute (no se cumpla) se considera una Ley.

Con estos pocos elementos, precio, oferta, demanda, podemos considerar distintas combinaciones de aumentos y disminuciones, individuales o combinadas en distintas proporciones de la oferta y la demanda (variables independientes) y deducir los efectos sobre el precio (variable dependiente). Para ello no necesitamos contar con la observación de todos los casos para cada conclusión, sino que podemos obtenerlo por **DEDUCCIÓN** a partir de los principios lógicos. De esa forma obtenemos “Leyes Teóricas” cuyo conjunto compone una teoría o modelo.

Hemos avanzado en el proceso de abstracción y obtenido teorías, basándonos en la aplicación de principios lógicos a conclusiones o “verdades” aceptadas, ampliando el campo de aplicación de la observación puntual original.

Si volvemos a los ejemplos nuevamente, podemos encontrarnos en una situación en la que, una vez superados los problemas de transporte de ganado, que presuntamente eran la causa de la disminución de oferta, los productores ganaderos deciden no aumentar la misma. Ante la indagación sobre el tema, se observa que “las lluvias incrementaron el volumen de las pasturas con que se alimenta el ganado, por lo que los productores mantienen el mismo en los campos de forma que aumenten de peso y así obtener mayores ingresos en las ventas posteriores”. Podría también observarse en el caso turístico que, en el año 2000 no hubo una mayor demanda de turistas en Mar del Plata o Bariloche en estos meses “pico”, obteniendo mayor utilidad en otros destinos turísticos con igual o menor gasto. Esto nos lleva a interiorizarnos en la conducta de los agentes económicos (en este caso los productores, y los consumidores-turistas) y observamos que dicha conducta no es de tipo “tradicional” (repetir siempre la misma actitud), sino que se basa en el cálculo sobre lo que es más conveniente en cada caso (maximizar el ingreso en el caso de los productores o la utilidad o satisfacción en el caso de los turistas). A esta conducta **RACIONAL** tendiente a lograr un máximo en sus objetivos (en este caso el ingreso de los productores o satisfacción de los consumidores), se le llama **CONDUCTA OPTIMIZADORA** y constituye la **HIPÓTESIS BÁSICA**⁴¹ de los modelos o teorías microeconómicos, es decir que se encuentra incorporada en forma explícita o implícita en todas las teorías.

Así, las teorías surgen de la observación de los hechos y, a través de la abstracción generalizadora, amplían su campo de aplicación a fenómenos muy poco relacionados directamente con las observaciones originales, pero a la vez todas están sustentadas en las hipótesis básicas.

⁴¹ Además de la conducta racional y optimizadora constituyen hipótesis básicas, los valores e ideas predominantes en un sistema económico, como libertad, régimen de propiedad, etc.

Al alejarse cada vez más de los hechos observables, las teorías obtenidas por el proceso deductivo generan dudas sobre su aplicabilidad, por lo que hay que someterlas al proceso de **VERIFICACIÓN**, mediante la contrastación con hechos observables. Para ello hay que idear experimentos en los cuales se realice la concretización de las teorías, incorporando a las mismas datos (magnitudes, fechas, lugares, etc.) que permitan comparar lo que predice la teoría, con la observación de los hechos reales. A mayor grado de generalización de la teoría, se torna más dificultoso idear experimentos de verificación y se hace necesaria la incorporación de hipótesis auxiliares o hipótesis de trabajo o "**SUPUESTOS**" de la teoría, que son afirmaciones que se adoptan sin necesidad de demostración, para acotar el experimento a observaciones posibles y a su vez, determinar las condiciones en que serán válidas las conclusiones de la teoría.

Si los resultados son acordes a lo previsto por la teoría, se dice que se ha "confirmado" la misma. Esto quiere decir que podemos seguir utilizándola, ya que no ha sido negada su afirmación en la contrastación con los hechos. En cambio si no se cumple lo previsto por la teoría y no hay errores en el procedimiento lógico, en los datos u otros elementos propios del experimento, se dice que la teoría se ha "disconfirmado", lo que debe interpretarse como que la misma "no es aplicable al caso considerado". Esto obliga a explicar dicho caso y formular nuevas hipótesis que sean congruentes. De esta forma se van agregando nuevas teorías que complementan las anteriores y generan la ampliación del campo teórico general.

En algunas oportunidades se producen cambios muy profundos, como en el caso de la llamada Revolución Keynesiana, donde algunos autores pretendieron hablar de la Nueva Economía, que refutaba las teorías preexistentes. Posteriormente se consideró que las nuevas teorías eran aplicables a algunos casos y eran complementarias a las anteriores constituyendo conjuntamente la teoría económica actual. Cuando se cuestionan las Hipótesis Básicas, como en el caso de la teoría Marxista, se produce un nuevo cuerpo de teoría, que en este caso genera criterios alternativos de análisis y conclusiones diferentes en los casos en que pueden aplicarse ambas teorías.

II. MODELOS

La noción de "modelo" también se utiliza para aplicar, por analogía, los conocimientos de una ciencia, en cuanto a relaciones entre elementos de una estructura conocida, a otras estructuras que se consideran "isomórficas" (que tienen igual forma), independientemente que los contenidos sustanciales sean diferentes. Los casos clásicos son los "modelos a escala" como los mapas o maquetas, cuyos elementos guardan entre sí (bajo ciertas hipótesis previamente especificadas) relaciones y proporciones equivalentes al fenómeno que se trata de explicar, de forma simplificada, para permitir una comprensión global de dicho fenómeno. El caso de la interpretación algebraica de la geometría, permite expresar mediante fórmulas las características de las formas geométricas y así desarrollar un conocimiento más profundo de las mismas a través de operaciones algebraicas de mayor capacidad de operación.

El nacimiento de la economía como ciencia, cuenta en sus orígenes con un caso interesante de modelo de esas características. El "Tableau Economique" del economista francés Francois Quesnay (primera versión de 1759 y posterior de 1766) trata de describir la circulación de la "riqueza" (hoy llamaríamos del ingreso) entre las distintas "clases sociales" (que llamaríamos sectores) participantes en el proceso productivo. Independientemente del valor cognoscitivo y metodológico del instrumento analítico, que con variantes y perfeccionamientos aún perdura, lo que queremos destacar aquí es su característica de "modelo". Quesnay era de profesión médico

(aunque su perdurable fama la logra como economista) y poco tiempo antes de la creación del Tableau, se había descubierto la función de la circulación de la sangre; así el autor menciona que “la riqueza circula entre los distintos agentes del cuerpo social en la misma forma que lo hace la sangre, que da vida a los órganos del cuerpo humano por los que transcurre”. Podemos observar como los conocimientos de una ciencia biológica permitieron o inspiraron la creación de un instrumento analítico fundamental en la ciencia económica.

El nacimiento de la economía como ciencia positiva, se sitúa entre la publicación del Tableau y la del “Ensayo sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” de Adam Smith en 1776, quien utiliza el método analítico y había estudiado con los fisiócratas en sus viajes.

La relativa juventud de la ciencia económica en relación a otras como la biología o la física, hace que el lenguaje de nuestra ciencia se haya nutrido en sus orígenes de conceptos extraídos de las ciencias conocidas, además de la filosofía y la matemática.

II.1 Equilibrio y Fuerzas

El concepto de “equilibrio” que es fundamental en el desarrollo de la economía como ciencia y es el que principalmente destaca lo “positivo” de lo “normativo”, es extraído particularmente de la física newtoniana. Se refiere a una situación tal en la que existen “fuerzas” de sentido contrario y de igual magnitud, que hacen que un elemento afectado por las mismas no modifique su situación, mientras no se modifique la relación entre las fuerzas determinantes.

Son conocidas las fuerzas de la física, las cuales tienden a mover en un determinado sentido y forma los elementos sobre los que se aplica, por su estudio en la escuela media, y por tratarse de elementos naturales que en sus versiones más simples pueden observarse experimentalmente. En cambio las “fuerzas económicas” dependen de las conductas del hombre actuando en sociedad y reflejan sus preferencias, deseos y posibilidades, así como la función que ocupan en el proceso económico-social.

Para describir estas fuerzas, además de la hipótesis de “conducta optimizadora”, debemos utilizar la noción de costo alternativo o “costo de oportunidad”. Dado que la economía analiza las decisiones racionales, siempre se presentan alternativas, entre las cuales se toma la decisión, por lo que al elegir una de las posibilidades necesariamente se están desechando todas las demás. Si podemos “valorizar” todas las posibilidades (sea en forma cuantitativa o cualitativa), el costo de la elección será el “valor” de la mejor posibilidad entre las no elegidas, es decir lo que perdemos de hacer al haber elegido una de las posibilidades. Cuando se decide estudiar una carrera, el costo alternativo lo constituiría el ingreso que se pierde por no trabajar en el período de estudio o el ocio al que hay que renunciar para poder dedicarse al estudio. Cada persona, de acuerdo a sus preferencias y posibilidades, considerará cuál es la de mayor valor y ese será el costo de oportunidad que corresponde asignar a la decisión de estudiar. Los beneficios a asignar a la decisión pueden ser: los mayores ingresos que se espera obtener en base a la preparación que le brinda el estudio y/o la satisfacción por obtener mayores conocimientos, prestigio etc.. Aunque no se lo haya planteado explícitamente, esa es la naturaleza del cálculo que se encuentra detrás de la decisión. Cuando cambian las condiciones sobre las que se basa tal decisión, como una mayor dificultad en el estudio que la prevista, oportunidades de trabajo mejores, compromisos inesperados, etc., puede cambiar la decisión ya que el “costo de oportunidad” superará los beneficios esperados. Continuamente estamos realizando,

aunque no lo hagamos en forma explícita, decisiones en las cuales desechamos posibilidades.

Normalmente no estamos tomando decisiones de tipo “todo o nada”, sino que podemos realizar la carrera en un mayor tiempo que el esperado, si nos aparece un trabajo bien remunerado o un viaje que ansiamos, es decir, mejoramos la consecución de un objetivo, disminuyendo el logro de otros, pero no desechándolo totalmente. Este tipo de elecciones presenta una decisión de optimización, que implica establecer cuánto estamos dispuestos a renunciar de un objetivo, para aumentar el logro del otro. Por ejemplo podríamos estar dispuestos a perder un turno de exámenes, para poder asistir al campeonato mundial de fútbol; pero no a perder todo el curso anual para extender el paseo por Europa.

En general, en los planteos microeconómicos, se utiliza el análisis “marginal”, que determina cuánto varía el valor de una variable dependiente, ante una pequeña variación (generalmente una unidad) en la variable independiente. En el ejemplo, sería cuánto perdemos en nuestro ritmo de progreso en la carrera universitaria, por extender un mes más nuestro viaje. No necesariamente debemos renunciar totalmente al placer del viaje, pero si éste se extiende, el “costo de oportunidad” (la pérdida de un curso completo) podría ser mayor al valor “marginal” de extender el placer del viaje. Es importante observar que generalmente las decisiones óptimas no nos llevan al logro de un solo objetivo, sino a una combinación que consideramos adecuada. En forma implícita se está observando el principio de utilidad marginal decreciente, que significa que a medida que se van cumpliendo partes de un objetivo, se le da menor valor a los logros adicionales.

Volviendo al hilo central del apartado, las fuerzas y el equilibrio de mercado, las fuerzas que inciden en el equilibrio son las llamadas de la “demanda” y de la “oferta” cuyos elementos determinantes principales se tratarán de describir a continuación.

II.1.a. Demanda

La demanda se compone de las cantidades que se desea adquirir de un producto o factor de producción en un período determinado. Cuando se trata de bienes económicos, es decir que además de satisfacer una necesidad, son escasos, accesibles y de uso alternativo, para acceder a dichos bienes hay que renunciar a otros, es decir dar algo en cambio. La relación entre lo que se da, por cada unidad del bien a adquirir, constituye el “precio” del bien y cuando éste se establece en unidades de dinero es el “precio monetario” (en general identificaremos precio con precio monetario).

El período de demanda, es el tiempo para el que se definen las cantidades deseadas, por ejemplo: kg de pan por día, combustible por semana, pantalones por año o automóviles por década.

La demanda no sólo se fundamenta en los deseos de adquirir un bien, sino también en las posibilidades del demandante de dar suficientes bienes a cambio, para que su demanda se constituya en “demanda efectiva”, que es la que se tiene en cuenta en el análisis económico. Los deseos de poseer un yate o un avión pueden tenerlos muchas personas, pero sólo unas pocas poseen la capacidad adquisitiva suficiente para integrar la demanda efectiva de esos bienes. Generalmente se utiliza el concepto de

ingreso monetario⁴², la cantidad de dinero disponible para gastar en el período, como indicador de la capacidad adquisitiva del demandante.

Las necesidades humanas y el deseo de las personas para satisfacerlas van a formar la base de la demanda de bienes, las que conjuntamente con el ingreso monetario y los precios de los bienes determinarán la demanda efectiva.

La función de demanda individual expresa las cantidades del bien que adquirirá un consumidor (variable dependiente) en función de los valores de los elementos determinantes que inducen a tal actitud (variables independientes). El precio del bien, el ingreso del consumidor, los precios de los bienes relacionados (sustitutos y complementarios en el consumo), y las preferencias (elemento subjetivo que muestra los gustos del consumidor), son las variables independientes de las funciones de demanda, cuyos valores previamente adoptados, determinarán las cantidades demandadas por período.

Las combinaciones que pueden darse de los valores de las distintas variables independientes son múltiples y obtendríamos para cada valor de todas las variables un “caso”. Para poder obtener conclusiones más generales de las relaciones de dependencia, se analizan los efectos de cada una de las variables, “aislando” la misma de los cambios en las restantes variables independientes. De esta forma se pueden analizar los efectos de cambios en la variable independiente seleccionada, sobre la cantidad demandada (variable dependiente), bajo la hipótesis que los valores de las demás variables independientes no se modifican. Se denomina a este procedimiento analítico cláusula “caeteris paribus”, expresión latina que significa precisamente eso: adoptar la hipótesis que las demás variables independientes mantienen constantes sus valores durante el periodo de análisis.

Así la expresión (1):

$$Q_x = f(P_x, Y, P_{n-x}, G) \quad (1)$$

que indica que las cantidades (Q_x) del bien x a adquirir por período, son función (es decir dependen) del precio de x (P_x), el ingreso monetario del periodo (Y), los precios de los demás bienes (P_{n-x}), y las preferencias del consumidor (G), para obtener la “curva” de demanda se transforma en:

$$Q_x = F(P_x)[\bar{Y}; \overline{P_{n-x}}; \bar{G}] \quad (2)$$

que expresa que las cantidades demandadas (Q_x) dependen de los valores del precio de x , (P_x) y los guiones sobrepuestos en las variables que están dentro del corchete, indican que los valores de las mismas no se modifican al realizar este análisis. Esta expresión se denomina “curva de demanda” por la forma que toma su representación geométrica en los ejes cartesianos (Figura 1).

La curva establece sólo los valores máximos que adquirirá el consumidor a cada precio. Dichos valores deben considerarse “alternativos” pues se parte de la hipótesis que hay un sólo precio vigente en cada momento. Los valores ubicados por encima y a la derecha de la curva (punto A) indican combinaciones precio-cantidad no deseables por el consumidor, mientras que las que están por debajo y a la izquierda (punto B), son menos preferidas respecto a las que están sobre la curva y sólo se aceptarán en caso que existieran restricciones cuantitativas o de otro tipo, que impidieran acceder a

⁴² Las modernas versiones consideran la riqueza esperada durante toda la vida útil, como determinante de la “cantidad de dinero disponible para gastar en el período”, donde el consumidor selecciona que parte de la misma gastar en el período, cuanto se ahorra para el futuro o en cuanto se endeuda en el presente.

los valores que están sobre la curva (en general las funciones económicas expresan un límite entre lo posible y lo no posible). Así la curva de demanda establece la cantidad “máxima” que el individuo o grupo comprará a un precio determinado. Donde el P_x es la variable independiente de “movimiento” a lo largo de la curva, y las que se encuentran dentro del corchete [] las variables de desplazamiento, ya que cualquier variación en los valores de las mismas, trasladan en su totalidad la curva de demanda. Alternativamente, puede verse la curva de demanda, como el precio “máximo” que está dispuesto a pagar el consumidor por una cantidad determinada, cuando ésta sea el dato o la variable independiente.

En este caso la expresión se invierte:

$$P_x = F(Q_x) \quad (3)$$

La forma propuesta para la curva de demanda, que relaciona inversamente precios y cantidades, es por el momento intuitiva, pero susceptible de verificación empírica por la observación. Los fundamentos de esta característica se analizarán “a posteriori”, a través del estudio de las preferencias y la elección del consumidor.

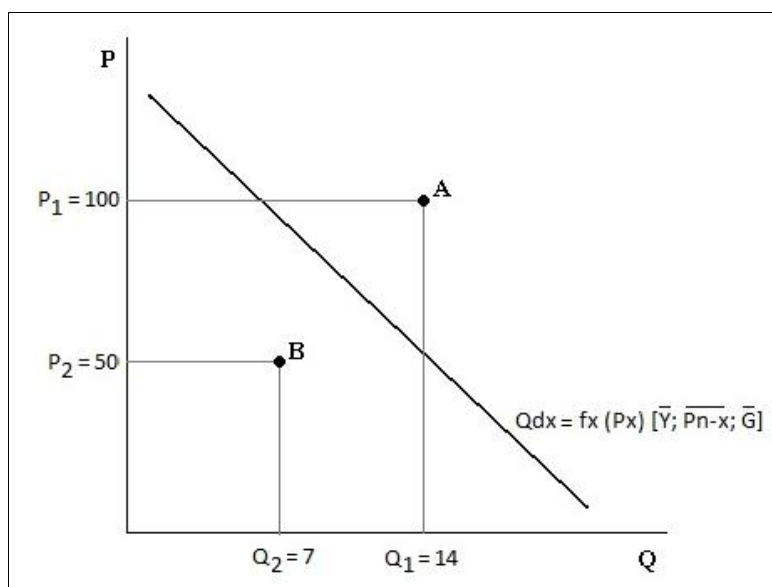


Figura 1.

Si al consumidor-turista deseoso de alquilar una habitación de un hotel, se le ofrece como única posibilidad adquirir la combinación A (P_1, Q_1), por ejemplo 2 semanas a \$100 por día y no menos de eso, el consumidor no comprará nada. En cambio si se le ofrece la opción única B (P_2, Q_2) de 1 semana a \$50 diarios realizará la compra y quedará insatisfecho por no poder comprar más días más a ese precio que es lo que indicaban sus preferencias a través de la curva de demanda. En la venta de “paquetes” turísticos frecuentemente se dan este tipo de casos.

II.1.b. Oferta

Los elementos que determinan las fuerzas de la oferta de bienes surgen de las características de producción de los mismos, donde existen recursos escasos, y de la hipótesis básica de optimización. Es aquí donde puede observarse en forma más explícita el concepto de “costo alternativo” o “costo de oportunidad”.

El concepto de oferta de un bien o producto, se asocia a las cantidades “máximas” que un vendedor tratará de colocar en el mercado en un período determinado (variable dependiente), en función de otros elementos determinantes (las llamadas variables independientes), como son el precio de dicho bien, las cantidades de recursos o factores de producción de los que se dispone, los precios de los demás bienes que pueden producirse con esos recursos, y los conocimientos tecnológicos que permiten combinar esos factores para realizar el proceso productivo. Si se suponen constantes durante el período de análisis las cantidades de factores, los precios de los otros bienes que pueden producirse con ellos y la tecnología (*caeteris paribus*), se obtiene la “curva de oferta”. Ésta indica las cantidades máximas que se tratará de vender a cada precio alternativo del bien.

$$\text{Función de oferta } Q_x = f(P_x; P_z - x; K; L; N; T) \quad (4)$$

$$\text{Curva de oferta } Q_x = F(P_x)[\overline{P_z - x}; \overline{K}; \overline{L}; \overline{N}; \overline{T}] \quad (5)$$

Donde $P_z - x$ indica los precios de los demás bienes que pueden producirse con los factores que se poseen, K la dotación del factor capital, L la de trabajo, N la de recursos naturales, y T los conocimientos tecnológicos disponibles. Las barras superiores en las variables dentro del corchete, indican que los valores de esas variables no se modifican en el periodo de análisis.

Dado que no es fácil responder intuitivamente la pregunta: ¿por qué una empresa de turismo que realiza excursiones por los canales del Delta del Tigre no estará dispuesta a brindar al mismo precio el servicio a 5.000 pasajeros al año que 10.000 pasajeros anuales?, con el conocimiento que se posee en la etapa inicial del curso, se intentará justificarlo a través de ejemplos cuantitativos, que a la vez explican la forma de la curva de oferta, y las fuerzas a las que responde.

Supongamos que existe un dueño de una lancha con capacidad para 25 personas en el Delta del Tigre, que puede utilizar, en combinación con su propio trabajo y el de un empleado, dos tipos de viajes: Taxi acuático por los canales del Tigre; o aprovechando su conocimiento de la zona, realizar el mismo recorrido pero sumando un servicio de guía turístico a modo de excursión. Se calcula que podrá vender 10.000 pasajes al año como hidro-taxi, o 5.000 pasajes al año con el servicio de excursión, debido a que deberá viajar más lentamente y hacer determinadas paradas para realizar referencias turísticas específicas en determinados puntos.

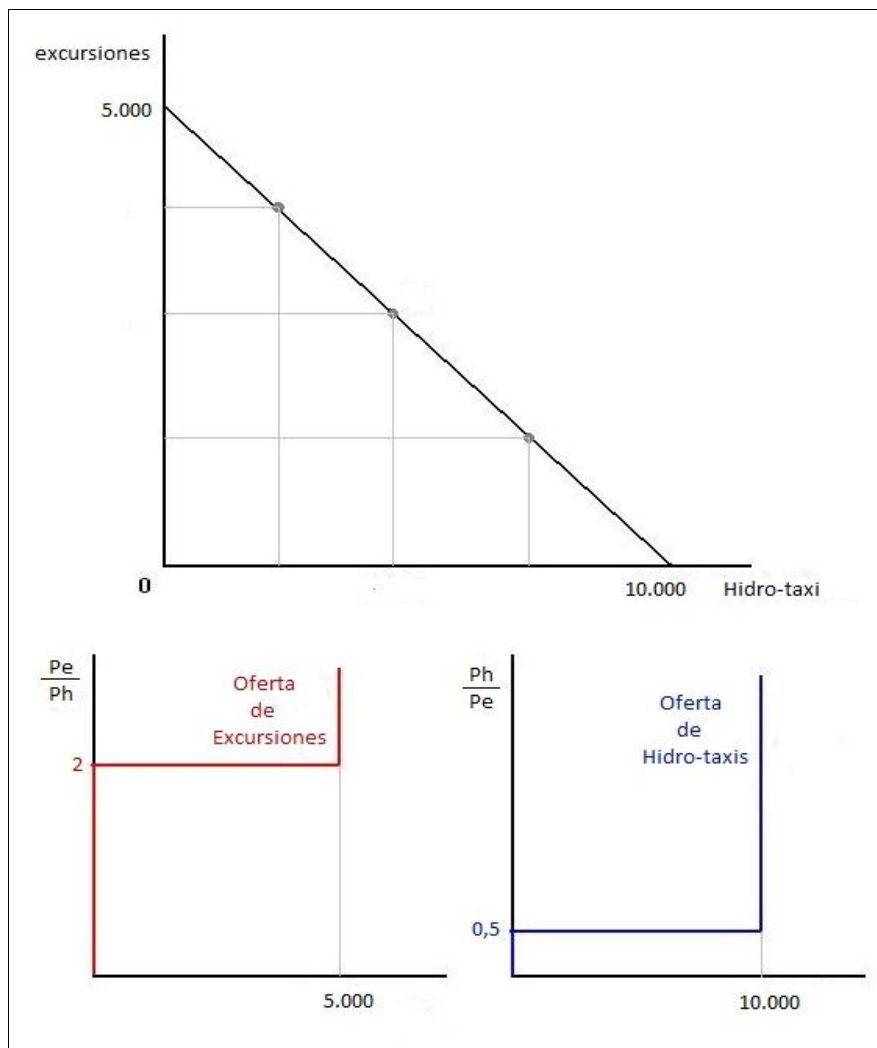
Con la tecnología disponible, supondremos hasta el momento que este pequeño capitalista podrá utilizar sus recursos tanto para uno u otro propósito en las combinaciones que desee: Por ejemplo, 2500 pasajes como servicio turístico y 5000 pasajes como hidro-taxi, ya que consideramos que los factores son homogéneos (no especializados en ningún producto específico), y por lo tanto se podrán reasignar entre los usos, sin incrementos o disminuciones de eficacia al pasar de un servicio o producto a otro. Todas las combinaciones eficientes se encontrarán sobre una recta, que une los puntos que representan valores de 5.000 pasajes como excursiones y

cero de excursiones, y el que representa cero excursiones y 10.000 pasajes como hidro-taxi (Figura 2).

Esa será la línea llamada “frontera de posibilidades de producción” pues para cualquier combinación de servicios (producto) que quisiera brindar y esté representada por un punto arriba y a la derecha de dicha función, no nos alcanzará la dotación de factores y por lo tanto será inalcanzable. Por su parte, los que se ubiquen abajo y a la izquierda de la línea, indicaran “producciones” (servicios brindados) posibles pero ineficientes, ya que con la dotación de factores existente, podemos aumentar la cantidad del servicio de un tipo o bien sin disminuir la del otro. También se llama a esa línea “función de transformación” pues podemos “transformar” pasajes para excursiones en pasajes para hidro-taxi o viceversa, mediante la reasignación de factores de un producto a otro, en combinaciones sobre dicha función.

Planteadas así las posibilidades ¿cuál será la combinación de bienes que elegirá el dueño de la lancha?. En este caso en que los únicos costos que consideramos, son los de los factores propiedad del empresario, elegirá la que le brinde mayores ingresos.

Figura 2, 2.b y 2.c



Si el propietario de la lancha estuviera realizando solamente excursiones, ¿qué puede inducirlo a dejar de realizar, en todo o en parte, excursiones para proveer viajes en hidro taxi? La respuesta es "**EL PRECIO RELATIVO**". Si el precio de las excursiones es de \$ 1 por persona⁴³ ¿cuál será el precio del pasaje de hidro-taxi que lo induzca a realizar estos viajes y dejar las excursiones de lado? En nuestro ejemplo, con las excursiones obtiene un ingreso de \$ 5.000 al precio mencionado, por lo que cualquier precio del pasaje de hidrotaxi superior a \$ 0,50 por persona, le brindará un ingreso superior (\$ 0,50 por pasaje x 10.000 viajes = \$ 5.000) y por lo tanto se dedicará solamente a los viajes como hidro-taxi, mientras que cualquier precio del pasaje inferior a \$ 0.50 hará que le convenga seguir realizando sólo excursiones.

Tenemos así una primera aproximación a la incidencia de los precios en la oferta, ya que son estos los que determinan la decisión sobre qué servicio brindará (y, en general, qué bien producirá), a fines de maximizar su beneficio, que es el objetivo planteado para este agente económico.

Podemos definir la oferta en este caso, para cada uno de los productos, en función de los "precios relativos" de los bienes o servicios (excursiones vs pasajes en hidro-taxi) (Figuras 2.b. y 2.c.). Si el precio de las excursiones es más del doble que el precio del hidro-taxi ($P_e/P_h > 2$), se producirán 5.000 excursiones, si es menor que el doble ($P_e/P_h < 2$), no se realizará ninguna excursión y si es exactamente igual a 2 ($P_e/P_h = 2$), podrá realizarse cualquier cantidad entre cero y 5.000 pasajes, ya que a esta relación de precios cualquier combinación de cada tipo de viaje sobre la función de transformación, le brindará el mismo nivel de ingresos al dueño de la lancha (productor).

El mismo razonamiento puede hacerse respecto a la oferta de viajes como hidro-taxi, con los valores inversos de la relación de precios

$P_h/P_e > 0,5$	$Q_h = 10.000$ pasajes
$P_h/P_e < 0,5$	$Q_h = \text{cero pasajes}$
$P_h/P_e = 0,5$	Q_h indeterminada entre cero y 10.000 pasajes

La particularidad del resultado obtenido depende de las hipótesis adoptadas, principalmente la de homogeneidad de los factores de producción en la asignación entre productos. Una posición más realista permitirá levantar esa hipótesis y modificarla.

Por ejemplo, puede darse el caso en que los bienes de capital no tengan igual productividad para ambas actividades. Supongamos que la lancha para 25 personas no tuviera refrigerador o cocina para servir refrigerios a los turistas, y que para lograr instalarlos debiera sacrificar asientos para liberar espacio físico. Sin embargo, el dueño de la lancha podría aún realizar las excursiones en su lancha con dicha menor capacidad y podría alquilar una lancha adicional con las mismas características, pero incurría en mayores gastos por pasajero.

También podría ocurrir que a partir de determinada cantidad de pasajes al año la secretaría de turismo le exigiera que el guía turístico hablara un idioma adicional, y que a partir de tantos pasajes más al año tuviera que manejar dos idiomas adicionales. De esta forma, puede que él o sus ayudantes/empleados no tuvieran las mismas habilidades como choferes que como guías turísticos, de manera que la eficiencia de

⁴³ Para evitar interiorizarnos en temas de análisis de diferencias en los costos entre ambas actividades, supondremos por el momento que los precios mencionados representan para el productor beneficios netos por cada pasaje.

los choferes disminuya cuando se los quiera emplear como guías, o que los guías no tengan las mismas habilidades para conducir el hidro-taxi como los choferes.

Dadas estas condiciones, el productor racional asignará los factores a las actividades para las que son más aptos. Esto no significa que cada factor sea utilizado "únicamente" para un tipo de producción y sea totalmente inútil para la otra, sino que está mejor adaptado para una actividad y si se lo dedicara a la otra, su productividad sería menor. Se pueden realizar viajes de hidro-taxi con guías turísticos como choferes de las lanchas, pero con menor rendimiento y mayor riesgo, como también los choferes podrán desempeñarse como guías turísticos pero con menor habilidad, o requiriendo de un mayor tiempo de aprendizaje, lo que redundará en menor productividad.

Así, a medida que se agudiza la especialización en un producto, deberán utilizarse factores que son más aptos para la producción del otro bien o servicio. Por ello al aumentar la asignación de factores hacia un producto, la cantidad producida de éste aumentará, pero en menor proporción que cuando se utilizaban factores relativamente más aptos para dicha producción. Esto quiere decir que lo que se pierde de producción del bien que "cede" factores es cada vez mayor, para iguales incrementos de producción del bien que incorpora esos factores.

Esto nos da una función de transformación que no es recta, sino que reflejará las características descriptas para este caso de especialización relativa de factores.

Se parte de la base que el productor racional aplicará los factores a cada producto en función de su aptitud relativa: a las primeras unidades de viajes de excursión se asignará los factores de mayor aptitud turística y a las primeras unidades de viajes como hidro-taxi los de mayor aptitud de transporte.

Si nos encontramos en una posición inicial (igual al ejemplo anterior) donde se realizan solamente excursiones y nos planteamos incorporar a la producción 1.000 pasajes de hidro-taxi, observamos que para ello debemos prescindir de una muy reducida cantidad de pasajeros de excursión, ya que se estaban utilizando en esta producción, factores de mayor aptitud o especialización de transporte y al reasignarlos utilizaremos para la nueva producción los factores más aptos para ésta (y menos aptos para la actividad turística), por ejemplo algunas horas del chofer que se desempeñaba como guía turístico, y la lancha más rápida que se encontraba circulando lentamente para que los turistas apreciaran el paisaje. Si se continúa el proceso de incorporación de viajes de transporte, observamos que los segundos 1.000 pasajes agregados necesitan una reducción de pasajes de excursiones mayor que los primeros, ya que los factores reasignados en esta oportunidad presentarán una aptitud relativa transporte-excursión menor que los primeros (es decir serán un poco más especializados en excursiones que los cedidos anteriormente). Al avanzar el proceso de incorporar transporte y reducir excursiones, se llegará al nivel que se incorporarán a los viajes de transporte factores de gran especialización turística y en esos casos las disminuciones de producción de excursiones serán muy importantes por cada 1.000 pasajes agregados de transporte (hidro-taxi) (Figura 3a).

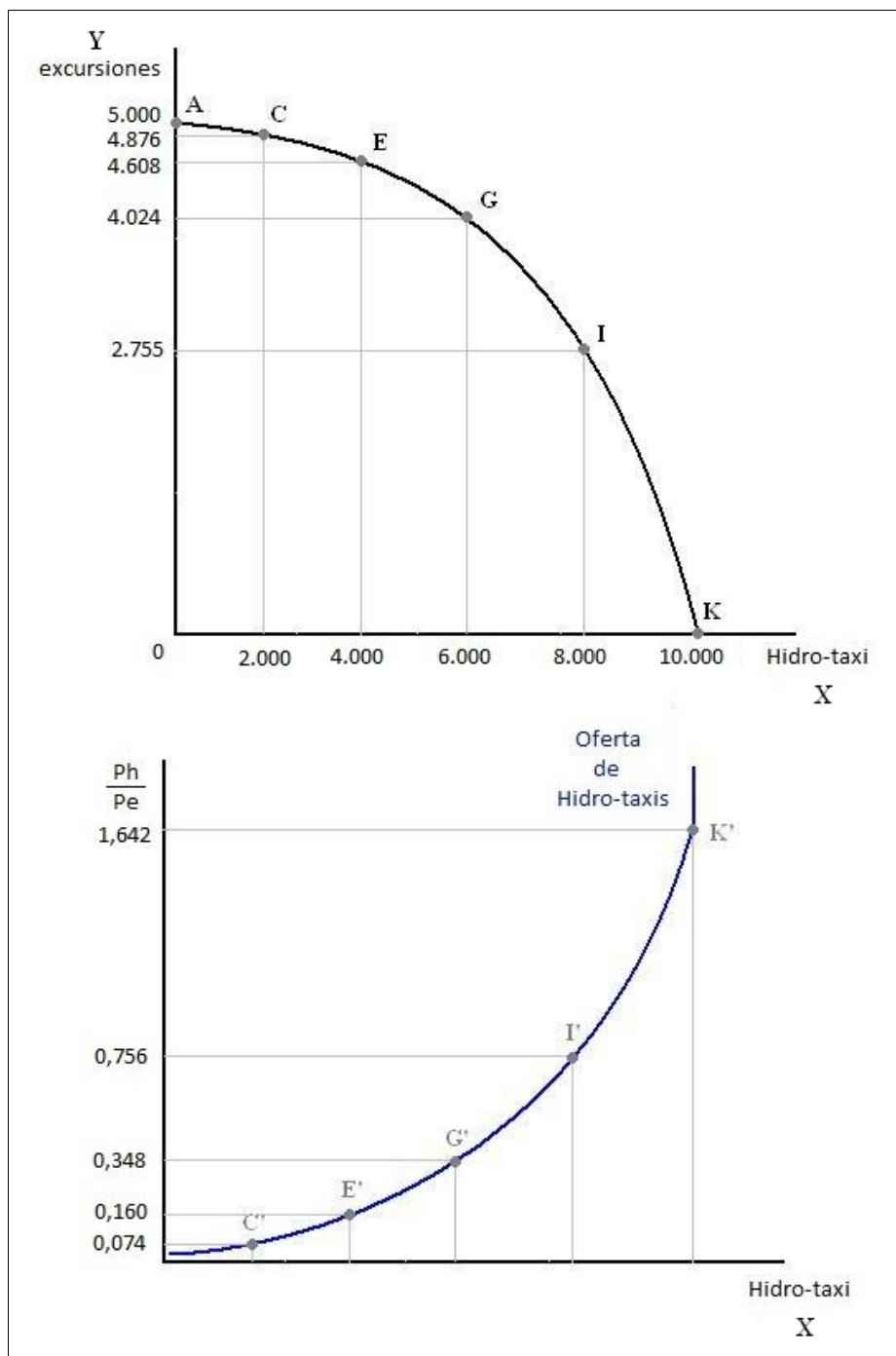
Si se hubiese partido de la situación opuesta (todos los factores dedicados a la actividad de hidro-taxi), las conclusiones serían similares, los incrementos de producción de excursiones requerirán cada vez mayores reducciones en la producción de transporte. De allí surge la forma cóncava respecto al origen de la función de transformación.

Si nos volvemos a preguntar sobre ¿qué precio de las excursiones inducirá a disminuir los viajes de hidro-taxi para incorporar excursiones? No tendremos una respuesta

unívoca, pues dependerá de cual es la relación de transformación que muestra la función en cada punto (o tramo) de la misma, llamada "**TASA MARGINAL DE TRANSFORMACIÓN**" (TMT) e indica la cantidad de un bien Y a la que hay que renunciar para poder producir una unidad adicional del bien X. En nuestro caso, X e Y son las cantidades producidas de viajes turísticos y en hidro-taxi.

La forma de la función muestra una **TMT_{y/x}** creciente, cada vez hay que ceder más unidades de Y por una unidad adicional de X, a medida que se aumenta la cantidad total producida de X. Esto se debe a que el costo alternativo o costo de oportunidad, de las unidades adicionales de X es cada vez mayor.

Figuras 3.a y 3.b.



	Producción de excursiones	Producción de hidro-taxi	Cantidad ofrecida de viajes hidro-taxi	Precio mínimo de la unidad de
A	5000	0		
B	4950	1000	1000	0.050
C	4876	2000	2000	0.074
D	4768	3000	3000	0.108
E	4608	4000	4000	0.160
F	4372	5000	5000	0.236
G	4024	6000	6000	0.348
H	3511	7000	7000	0.513
I	2755	8000	8000	0.756
J	1642	9000	9000	1.113
K	0	10000	10000	1.642

Al pasar de la combinación productiva A a la B, se dejan de producir 50 viajes turísticos, al pasar de B a C 74 , de C a D 108 , y así al pasar de G a H, hay que perder 513, y 1.642 para obtener los últimos 1.000 pasajeros de hidro taxi.

En todos los casos, al pasar de un punto al otro los incrementos de pasajes de hidro-taxi es de 1.000 unidades. Por los primeros se necesita un precio de \$ 0,050 por pasaje ($0,050 \times 1.000 = \$50$) para compensar el ingreso perdido por los 50 pasajes de excursión a \$1 cada uno. Los siguientes 1.000 pasajes necesitarán un precio mínimo de \$0,074 para compensar los \$74 a que hay que renunciar. Para pasar de 6.000 a 7.000 pasajes de hidro-taxi hay que prescindir de 513 excursiones = \$513, por lo que el precio sería de \$0,513 por pasaje de hidro-taxi. Si el precio del pasaje de hidro-taxi fuera mayor de \$1,642 por unidad, se asignarían todos los factores a la producción de pasajes de hidro-taxi desapareciendo, por lo tanto la producción de excursiones.

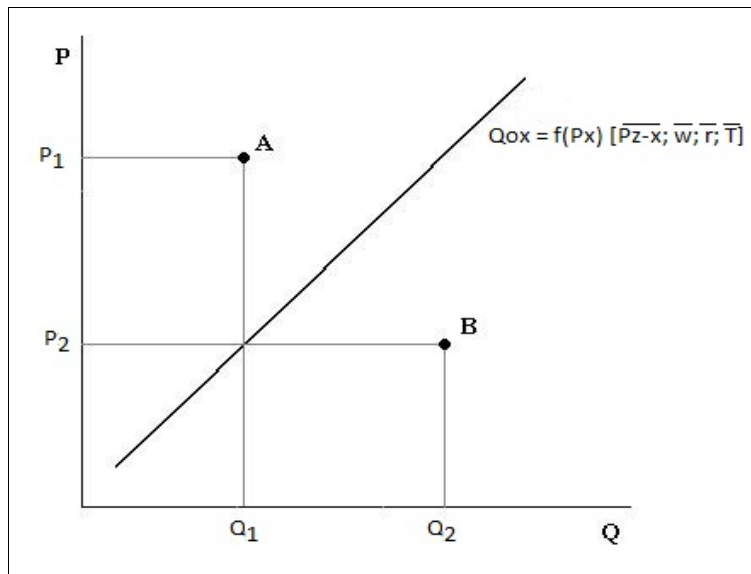
Entonces, el precio mínimo para incorporar pasajes adicionales de hidro-taxi será cada vez mayor a medida que aumenta la producción de viajes en hidro-taxi, pues deberá compensar (al menos) las cada vez mayores ingresos generados por las excursiones turísticas a las que debemos renunciar para incorporar esas unidades adicionales de hidro-taxi.

De esta forma podemos construir la curva de oferta de transporte hidro-taxi, para nuestro ejemplo, indicando el “precio mínimo” correspondiente al costo de oportunidad, de la unidad adicional agregada a la actividad de transporte hidro-taxi, ya que si no se compensa al menos ese ingreso perdido (reducción de la cantidad de pasajes de excursión por el precio de los pasajes de excursión), no conviene incorporar tal unidad adicional (marginal) de transporte hidro-taxi. (Figura 3b).

También la curva de oferta así construida nos muestra las “cantidades máximas” de un bien que producirán y ofrecerán a cada precio del bien, ya que mayores cantidades originarán costos de oportunidad unitarios mayores al precio a recibir y el productor racional (optimizador) no adoptará decisiones que disminuyan su beneficio.

Al igual que en la curva de demanda, también la de oferta debe verse como un límite entre las combinaciones precio-cantidad ofrecida posibles (ubicadas arriba y a la izquierda de la curva) y las inaceptables para el productor (ubicadas abajo y a la derecha) (Figura 4).

Figura 4.



Si se le ofrece como única alternativa comprarle la combinación A (P_1, Q_1) el productor aceptará sin objeciones pues el costo de oportunidad de producir Q_1 es menor que P_1 , aunque a este precio estaría dispuesto a vender mayores cantidades. En cambio si se le ofrece comprarle la combinación B (P_2, Q_2) el productor no lo aceptará pues el costo alternativo de producir Q_2 es mayor que P_2 .

Así la curva de oferta muestra una relación directa: a mayor precio del bien, mayor cantidad ofrecida.

En el caso de nuestro ejemplo, la función de oferta muestra que la cantidad ofrecida (variable dependiente) dependerá de: el precio del mismo bien (P_x), el precio del otro bien (P_{z-x}), la cantidad y calidad de los factores que dispone (L, K, N), y de la tecnología conocida (T) que nos permita transformar los factores productivos en bienes finales. Se trata de un modelo cerrado ya que no se incrementa la cantidad de factores de producción ni existen otros bienes que compitan por los factores existentes.

Cuando este productor se incluye en un sistema económico mayor se supone que podrá incorporar nuevos factores o alquilar los propios en otras producciones. En este caso deberá conocer el precio de los factores que surgirá de un mercado más amplio. No obstante el precio de los factores dependerá del rendimiento de los mismos en las ocupaciones alternativas, ya que nadie pagará por una unidad de factor un precio mayor al ingreso que le origine el incremento de producción debido a la aplicación de esa unidad de factor.

Como se trata de un productor pequeño respecto al total del sistema económico en el que actúa y no puede (ni necesita) conocer todas las alternativas de aplicación de los factores, utiliza el precio de los mismos como indicador, el que considera un "dato" que está fuera de su alcance modificar.

En nuestro ejemplo, hemos tomado bienes que compiten entre sí por el uso de los factores, que es el caso general, llamados bienes de oferta rival, donde el incremento

de producción de un bien implica necesariamente la reducción de la producción del otro. Existen casos en que los bienes son de producción u oferta conjunta, donde el incremento de producción de uno aumenta la producción del otro. Por ejemplo, si aumenta el precio del cuero para manufactura, aumentará la producción del mismo y consecuentemente se aumentará la oferta de carne, pues ésta se produce conjuntamente con el cuero.

Así, la función de oferta expresará las cantidades **MÁXIMAS** ofrecidas de un bien (variable dependiente) en función de los valores de: el precio del mismo bien (P_x), el precio de los demás bienes relacionados por el lado de la producción (P_{z-x}), los precios de los factores (w, r) y el nivel de la tecnología (T) (variables independientes).

$$Q_x = f(P_x, P_{z-x}, w, r, T) \quad (6)$$

Para determinar la “curva de oferta” se aísla la relación con el precio del bien y se consideran (análogamente a lo ya explicado en el caso de la demanda) las demás variables independientes, como constantes durante el periodo de análisis.

$$Q_x = F(P_x) [\overline{P_{z-x}}, \overline{w}, \overline{r}, \overline{T}] \quad (7)$$

Donde el P_x es la variable independiente de “movimiento” a lo largo de la curva, y las que se encuentran dentro del corchete las variables de desplazamiento, ya que cualquier variación en los valores de las mismas, trasladan en su totalidad la curva de oferta.

También puede entenderse la curva de oferta como el precio **MÍNIMO** que se aceptaría por vender una determinada cantidad:

$$P_x = F(Q_x) \quad (8)$$

II.2. Equilibrio y Mercado

Los modernos libros de microeconomía expresan en general que la totalidad de los problemas de esta materia son básicamente de dos tipos: de optimización o de equilibrio.

En lo expuesto anteriormente se observa como, en los fundamentos de las características de las fuerzas de mercado, se encuentra el principio de optimización, tanto los demandantes como los oferentes intentan optimizar sus decisiones tratando de llevar al máximo el logro de sus metas en las transacciones. Pero el dato fundamental para la toma de decisiones: el precio (o los precios relativos) surge de la interrelación de las fuerzas en el mercado. Los participantes toman el precio como un “dato” o parámetro, bajo el supuesto que ningún agente económico (oferente o demandante) individualmente, puede determinar los precios.

El mercado consiste simplemente en la suma de los contactos de potenciales compradores y vendedores de un bien o servicio, es decir, se trata de una institución a través de la cual interactúan los agentes económicos para determinar precios y cantidades intercambiadas.

La demanda de mercado se compone de la suma de las cantidades que los demandantes desearan adquirir a un precio determinado, por lo que esta “fuerza de mercado” se compone por agregación de las funciones de demanda individual de todos los participantes.

Análogamente, la oferta de mercado se construye en forma similar, por suma de funciones individuales, constituyendo la “fuerza” opuesta. Entre ambas forman el mercado.

En el mercado existe un único precio en el período, para el bien o servicio que se trate y a tal precio las fuerzas de la demanda indicarán las cantidades que se quieren comprar y las de la oferta las que se quieren vender.

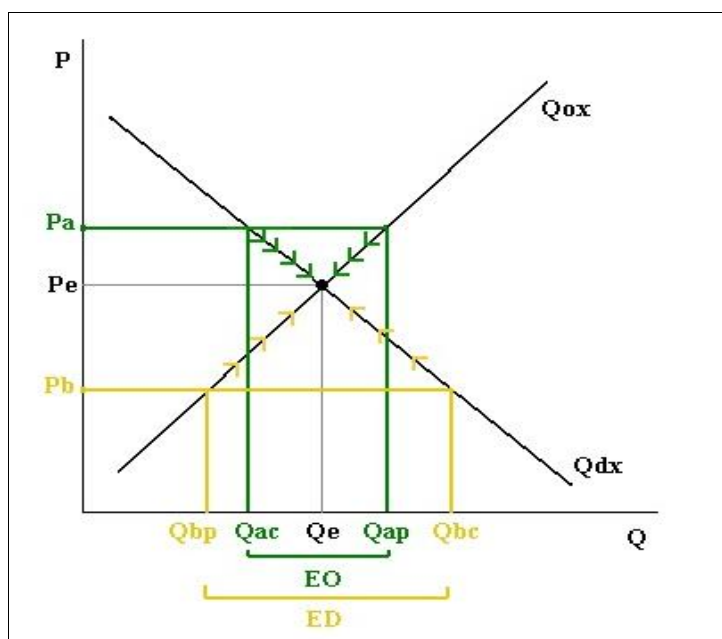
Si a ese precio las cantidades demandadas y ofrecidas no coinciden, se producirán “excedentes”, exceso de demanda si los precios son bajos y no compensan los costos de oportunidad, o exceso de oferta si los precios son tan altos que impiden la compra de las cantidades ofrecidas a ese precio.

Como las funciones (de oferta y demanda) de mercado son la agregación de las individuales, las combinaciones precio-cantidad posibles o imposibles de las funciones de mercado serán similares a las individuales, por tal razón, si el precio se impone, las cantidades efectivamente transadas serán las menores en cada caso (Figura 5).

Estos excedentes implican insatisfacción por parte de algunos de los integrantes del mercado. Así en el caso de exceso de oferta (precio alto) los vendedores no pudieron colocar todas las cantidades ofrecidas a ese precio, lo que inducirá a algunos a ofrecerlas a un precio más bajo (las unidades cuyo costo de oportunidad sea inferior al precio). Por otra parte, en los casos de exceso de demanda, algunos compradores insatisfechos podrían intentar adquirir unidades adicionales a un precio mayor.

No obstante, ello tiene un límite, la unidad marginal ofrecida al precio P_a no podría ofrecerse a un precio más bajo, pero las anteriores sí y cada una de ellas indica el “precio mínimo” a aceptar en la curva de oferta. En el caso de exceso de demanda, la unidad marginal que se desea adquirir al precio P_b , no se compraría a un precio mayor, pero las anteriores sí y el “precio máximo” que se esta dispuesto a pagar por cada una de ellas se expresa en la curva de demanda.

Figura 5.



Si el precio es P_b (en amarillo), las cantidades demandadas serán superiores a las ofrecidas y se intercambiarán Q_{bp} unidades quedando los demandantes sin poder comprar ciertas cantidades. Existe un exceso de demanda.

Si el precio es P_a (en verde), las cantidades ofrecidas serán superiores a las demandadas y se intercambiarán Q_{ac} unidades quedando los oferentes sin poder colocar toda su producción. Existe un exceso de oferta. Al precio P_e (en negro) coinciden las cantidades ofrecidas y demandadas.

Mientras exista exceso de oferta habrá unidades que se podrán ofrecer a un precio más bajo y mientras haya exceso de demanda habrá unidades que se comprarían a un precio más alto. Si el proceso de ajuste se deja funcionar bajo las libres fuerzas de mercado bajarán los precios cuando hay exceso de oferta y subirán cuando hay exceso de demanda.

¿Cuándo dejarán de moverse los precios? Cuando los mismos sean tales que no induzcan a los agentes económicos a modificarlos, y ello se logrará cuando no existan excedentes de demanda u oferta, lo que ocurrirá a un precio tal en el que coincidan las cantidades ofrecidas y demandadas a dicho precio. Ese es el llamado precio de equilibrio, que significa precisamente que iguala las cantidades ofrecidas y demandadas. Por lo tanto esas cantidades también son de equilibrio; al cumplirse sus expectativas los agentes económicos no modifican las cantidades demandadas y ofrecidas.

II.2.a. Modelos de Equilibrio

El tipo de análisis de tendencia hacia el equilibrio descripto, donde no se establecen los tiempos del periodo de ajuste, ni se realiza una descripción precisa de la secuencia de los valores de las variables en el proceso, se denomina “análisis estático”. En él se explicitan las razones y fundamentos por los cuales se llega a una posición determinada, en este caso el equilibrio, y por las que no se movería de él espontáneamente, pero no se hace una descripción detallada de la secuencia temporal que nos lleva al mismo. Por otra parte, cuándo se realiza una descripción de la secuencia, es decir: cómo los valores de una variable en un momento determinado influyen sobre los valores de otras variables (o de la misma) en los momentos siguientes, estaríamos ante un “análisis dinámico”, donde se describe el proceso de ajuste.

El análisis estático incluye una variante que es la “estática comparativa”, en la que se explican las variaciones de una posición (generalmente de equilibrio) a otra, debido a cambios exógenos en las variables, por ejemplo si se modifican los valores de algunas de las variables que se encontraban entre corchetes, en las ecuaciones (2) y (5), como el ingreso o los precios de los demás bienes, que trasladan la curva de demanda. En estos casos se pueden comparar dos posiciones de equilibrio debido a cambios en las variables exógenas, es decir, las que no se explican por el funcionamiento interno del modelo pero que influyen en sus resultados.

Una de las características del modelo descripto, es que si por alguna razón no se encuentra en la posición de equilibrio (o se sale de él), el funcionamiento de las propias fuerzas de mercado lo llevarán (nuevamente) a la posición de equilibrio. Esta característica hace que se trate de un “equilibrio estable”

En cambio, se tratará de un “equilibrio inestable”, cuándo nos esté mostrando que la posición de equilibrio existe y una vez logrado, las fuerzas de mercado no lo

modificarán espontáneamente; pero si por alguna razón no se parte de la posición de equilibrio las fuerzas de mercado no lo llevarán nuevamente a la posición de equilibrio.

Entonces podemos tener en el análisis estático, casos de equilibrio estable e inestable y lo mismo sucederá en el análisis de modelos dinámicos.

El modelo descrito en este trabajo trata de un modelo estático y de equilibrio estable. Para que el equilibrio sea inestable, en los modelos estáticos, debe tratarse de curvas que presenten una pendiente invertida respecto a la prevista, curvas llamadas “perversas”. Esto implica que la curva de demanda tenga pendiente positiva (a mayor precio mayor cantidad), que en la teoría del turismo se les llama bienes de “Veblen”⁴⁴. Estos son bienes que aumentan su demanda cuando el precio es alto por el llamado “efecto demostración” (característica psicológica que induce a consumir lo exclusivo, que no esté al alcance de las mayorías). Es más conocido en la teoría económica el caso de los Bienes de “Giffen”⁶, en los que el aumento de capacidad adquisitiva generado por la disminución del precio de un bien de alta incidencia en el presupuesto del consumidor, hace que sea reemplazado parcialmente por bienes de mejor calidad.

Por otra parte, existen casos en que la curva de oferta tiene pendiente negativa (a mayor precio, menor cantidad ofrecida), algo que puede darse en el caso de que existan expectativas sobre que los precios continúen creciendo, originando que se retengan los bienes en forma especulativa.

La existencia de funciones perversas, no es condición suficiente para la inestabilidad, sino que también es necesario que la curva perversa tenga menor pendiente (en valor absoluto) que la curva normal a la que se enfrenta.

De lo expuesto surge que la posibilidad de equilibrios inestables en modelos estáticos, sea muy restringida y es aplicable a casos muy especiales. En los casos normales se tratará de equilibrios “estables”.

En los modelos dinámicos más conocidos, dado que los valores de las variables cambian en el tiempo, son más probables los casos de “inestabilidad. No es necesario que se trate de curvas perversas, sino que la pendiente (negativa) de la curva de demanda, sea menor (en valores absolutos) que la pendiente (positiva) de la curva de oferta.

La influencia de las pendientes en los resultados se debe a que la curva de oferta es la que determina las cantidades (con un periodo de rezago) y la curva de demanda es la que determina los precios. La mayor elasticidad (curvas más planas) indica mayor amplitud en las variaciones.

Así hemos ejemplificado los distintos casos posibles de equilibrio:

<i>Tipo de Análisis</i>	<i>Tipo de Equilibrio</i>
<i>estático</i>	<i>estable</i>
<i>estático</i>	<i>inestable</i>
<i>dinámico</i>	<i>estable</i>
<i>dinámico</i>	<i>inestable</i>

Los modelos de equilibrio deben considerarse principalmente como un análisis de “tendencia”. Su valor predictivo es mayor en la observación de los desequilibrios y el tipo de mercado, de forma que nos permitan estimar razonablemente hacia donde se moverán las variables significativas y en lo posible cuantificarlas. En la práctica

44-6 Se le da los nombres de los autores que por primera vez estudiaron el fenómeno.

económica, los niveles de equilibrio observados e informados, corresponden a una elección relativamente arbitraria del “cierre de operaciones” en un mercado (por ejemplo, en las bolsas de valores o de productos homogéneos como cereales, petróleo, oro, carnes, cobre, etc.). Para verificar si se trata realmente de un “precio de equilibrio”, debe corroborarse que no hay demandas u ofertas insatisfechas al momento de cierre. Si hay demandantes que no pudieron ejercer sus compras (exceso de demanda), el “precio de cierre” será menor que el de equilibrio, por lo que podemos prever que dicho precio tenderá a subir, (si las curvas representativas de las fuerzas de mercado presentan características estables). Por el contrario si quedaron productos sin colocar (exceso de oferta), el precio tenderá a bajar.

Cuando se analizan períodos más largos, donde transcurre tiempo suficiente como para producir los ajustes, el precio observado se acerca mas al precio de equilibrio, por ello este debe considerarse mas como una tendencia que como un dato observable en un momento dado.

La rigurosidad de las condiciones teóricas exigidas, (en particular el llamado “tatonement”, que supone que no se concreta ninguna operación hasta tanto se garantice que las cantidades ofrecidas y demandadas se igualan), hace que los modelos sean solo una aproximación a la interpretación de los mercados reales, no obstante lo cual han demostrado un elevado poder predictivo en su aplicación.

III. BIBLIOGRAFÍA

ASIMAKOPULOS, A., Introducción a la Teoría Microeconómica. Editorial Vicens Vives. Barcelona. 1983.

BAUMOL, W., Teoría Económica y Análisis de Operaciones. Herrero Hermanos Editores. México. 1969.

BILAS, R. A., Teoría Microeconómica. Alianza Editorial. Madrid. 1974.

BLAUG, M., La Teoría Económica Actual, Editorial Luis Miracle. Barcelona. 1968.

CALL, S. T. Y HOLAHAN, W. L., Microeconomía. Grupo Editorial Iberoamérica. México. 1983.

DE PABLO, J.C., Los principios fundamentales del Análisis Económico. Ediciones Macchi. Buenos Aires. 1989.

FERGUSON, G. E. Y GOULD, J.P., Teoría Microeconómica. Fondo de Cultura Económica. México. 1975.

FONTAINE, E. R., Teoría de los Precios. Editorial Universidad Católica de Chile. Santisago. 1984.

FRANK, R. H., Microeconomía y Conducta. Mc Graw Hill. Madrid. 1993.

FRIEDMAN, M., Teoría de los Precios. Alianza Editorial. Madrid. 1966.

GOULD, J. P. Y LAZEAR, E.P., Teoría Microeconómica. Fondo de Cultura Económica. México. 1996.

GRAVELLE, H. Y REES, R., Microeconomía. Alianza Editorial. Madrid. 1984.

HAVEMAN, R. Y KNOFF, K., El Sistema de Precios. Amorrortu Editores. Buenos Aires. 1970.

HICKS, J. R., Valor y Capital. Fondo de Cultura Económica. México. 1968.

- HIRSHLEIFER, J. Y GLAZER, A., Microeconomía, Teoría y Aplicaciones. Prentice Hall Hispanoamericana. México. 1992.
- KLIMOVSKY, G., Teoría, Estructura y Modelo. Editorial. Paidós. Buenos Aires. 1973.
- KLIMOVSKY, G., Las desventuras del Conocimiento Científico. A-Z Editora. Buenos Aires. 1995.
- KOUTSOYANNIS, A., Microeconomía Moderna. Amorrortu Editores. Buenos Aires. 1985.
- KREPS, D. M., Curso de Teoría Microeconómica. Mc Graw Hill. México. 1995.
- LANGE, O., Economía Política, Tomo I., Fondo de Cultura Económica. México. 1966.
- LEFTWICH, R.H. y ECKERT, R. D., Sistema de Precios y Asignación de Recursos. Interamericana 1987.
- MANSFIELD, E., Microeconomía, Teoría y Aplicaciones. Editorial Tesis. Buenos Aires. 1987.
- MILLER, R. L. Y MEINERS, R. E., Microeconomía. Mc Graw Hill. México. 1990.
- NICHOLSON, W., Microeconomía Intermedia y su aplicación. Interamericana. México. 1983.
- PAPANDREOU, A. G., La Economía como Ciencia. Ediciones Ariel. Barcelona. 1971.
- PARKIN, M., Microeconomía. Addison Wesley Iberoamericana. Wilmington Delaware. 1995.
- REYNOLDS, LL. G., Microeconomía. Editorial El Ateneo. Buenos Aires. 1988.
- SCITOVSKY, T., Bienestar y Competencia. Amorrortu Editores. Buenos Aires. 1967.
- SCHUMPETER, J. A., Historia del Análisis Económico. Fondo de Cultura Económica. México. 1984.
- STIGLER, G. J., Historia del Pensamiento Económico. Editorial El Ateneo. Buenos Aires. 1979.
- VARIAN, H. R., Microeconomía Intermedia, un enfoque moderno. Antoni Bosch Editor. Barcelona 1994.