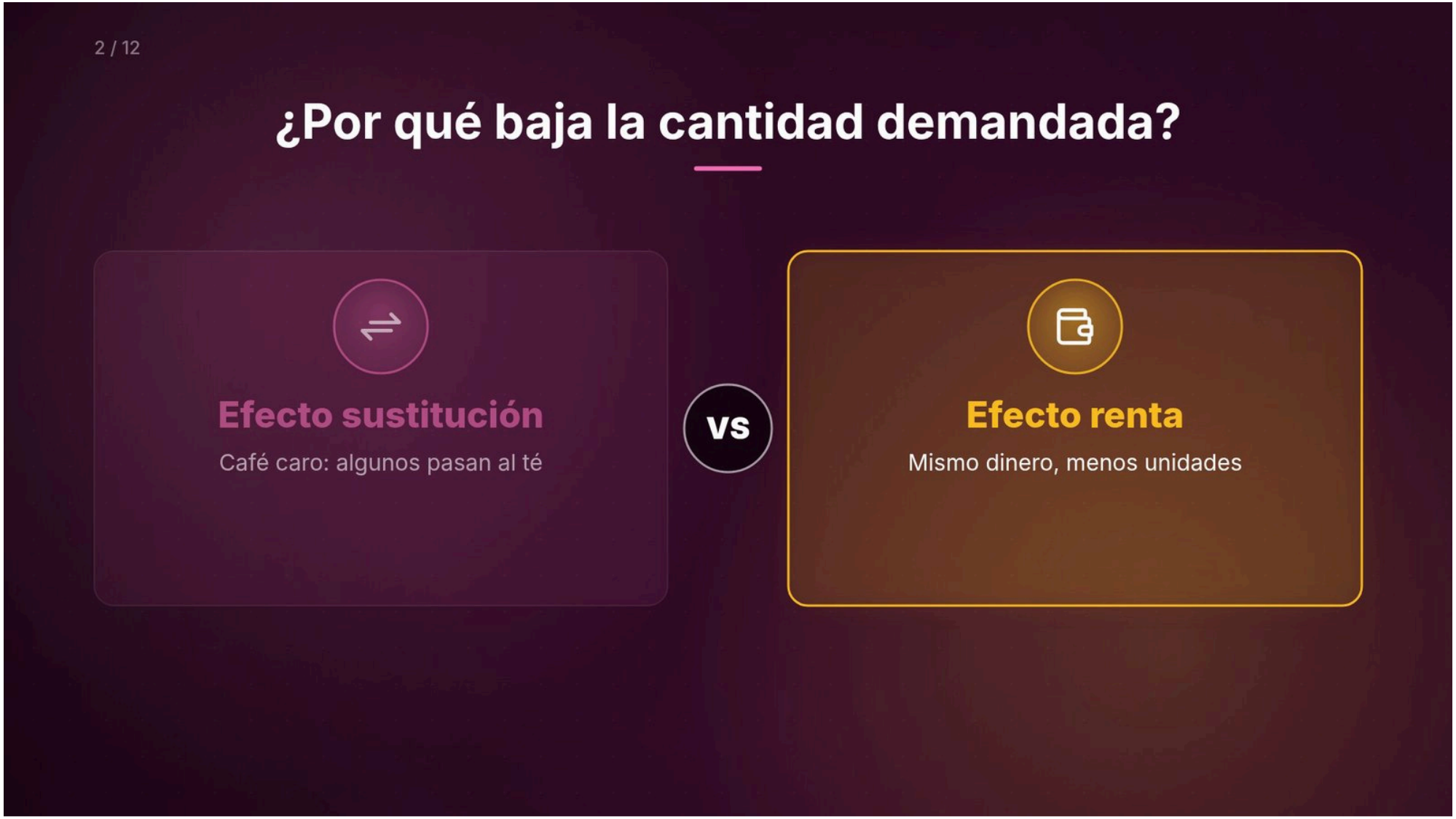


1 / 12 · ¿Quién pone los precios?

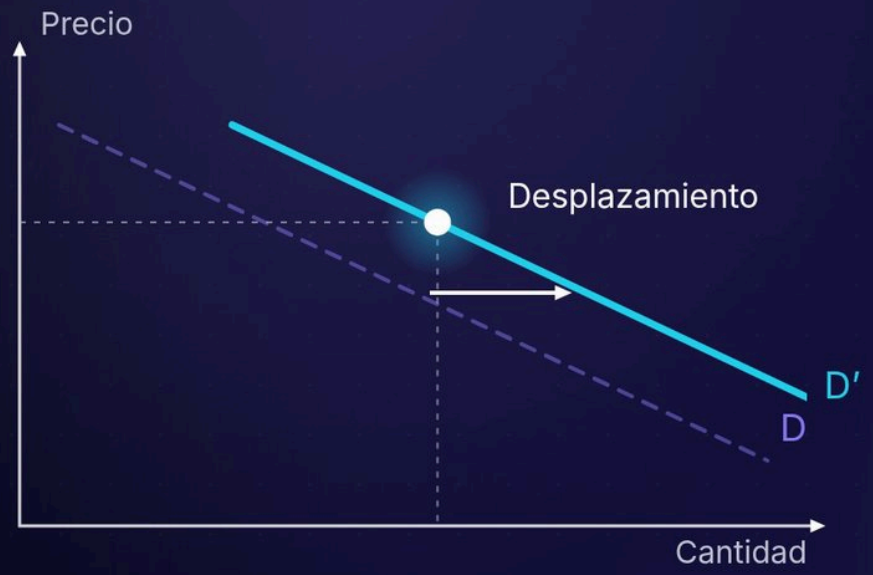
¿Por qué un café cuesta lo que cuesta? En una economía de mercado, casi ningún precio lo fija una persona ni una oficina. Surge del encuentro entre compradores y vendedores. Al terminar, entenderás el modelo de la oferta y la demanda y podrás predecir cómo cambian los precios.



2 / 12 · La ley de la demanda

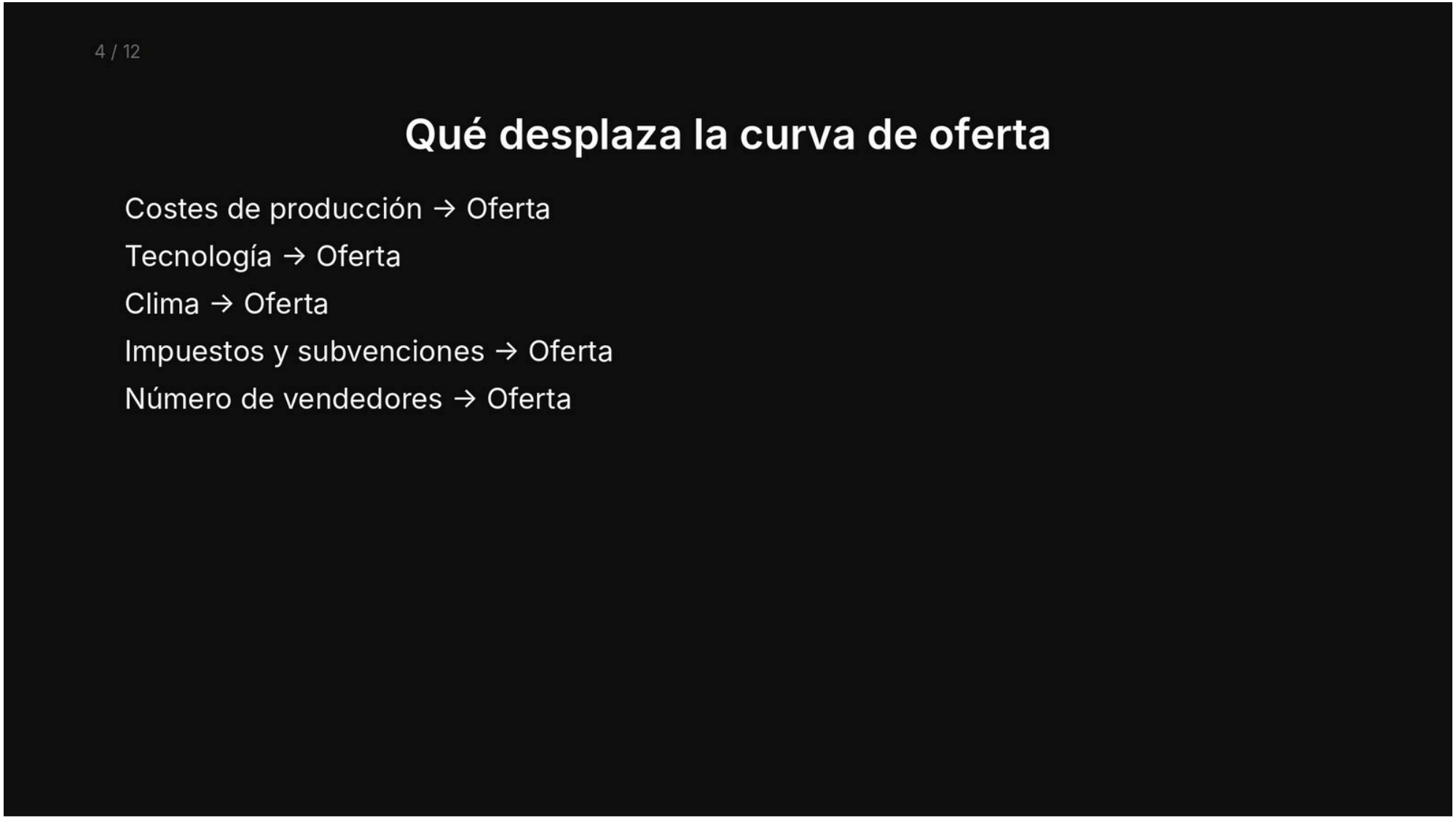
La demanda es la cantidad que los compradores quieren y pueden comprar a cada precio. Si el precio sube, compran menos, por dos razones. Por el efecto sustitución, si el café se encarece, algunos pasan al té. Por el efecto renta, con el mismo dinero un precio más alto permite comprar menos.

Qué desplaza la curva de demanda



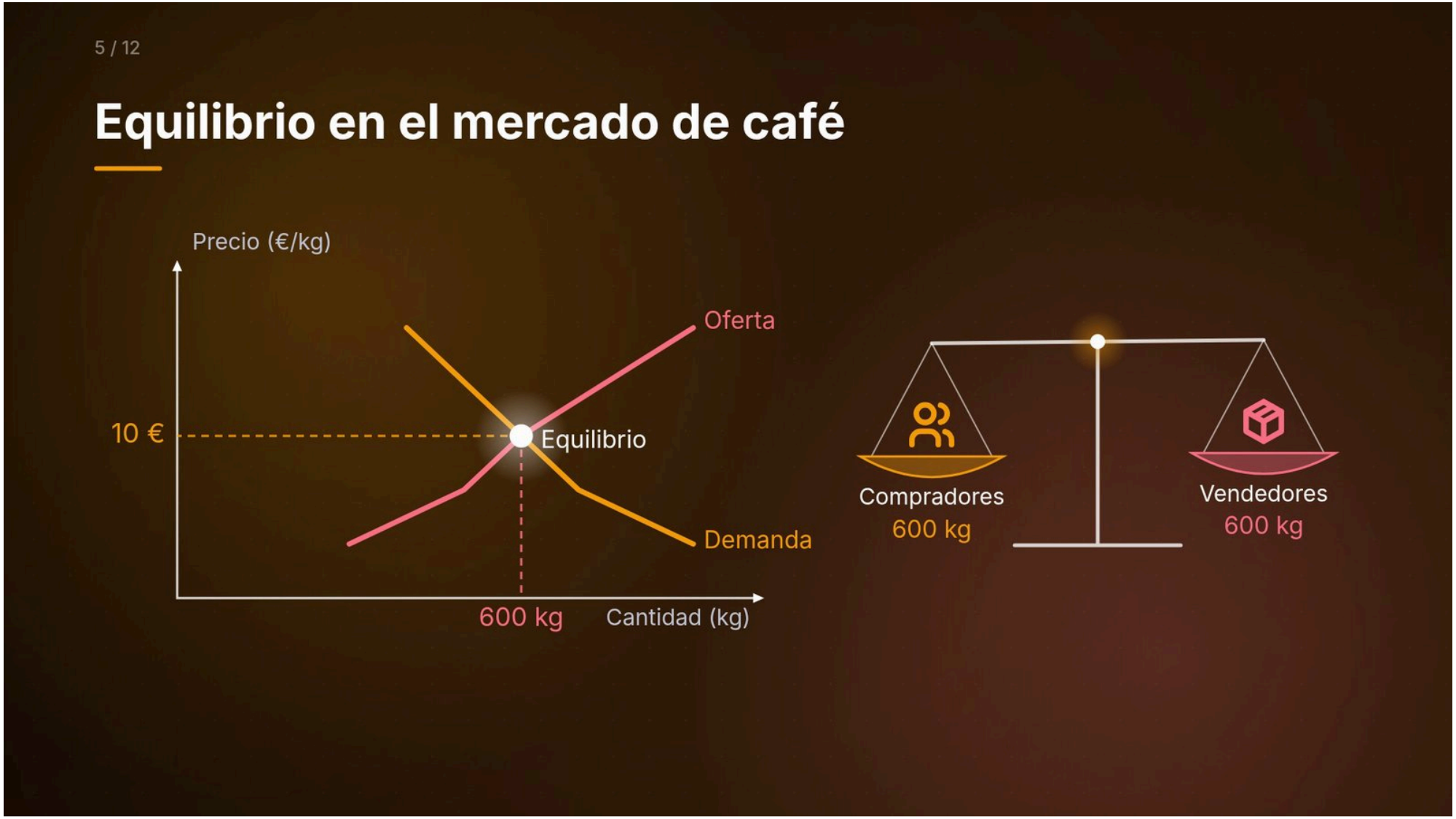
- Renta
- Té y azúcar
- Gustos y modas
- Expectativas
- Número de compradores

En un gráfico, la curva de demanda baja de izquierda a derecha. Si cambia el precio del propio bien, nos movemos a lo largo de la curva. Pero otros factores desplazan la curva entera: la renta, los precios de bienes relacionados como el té o el azúcar, los gustos, las expectativas y el número de compradores.



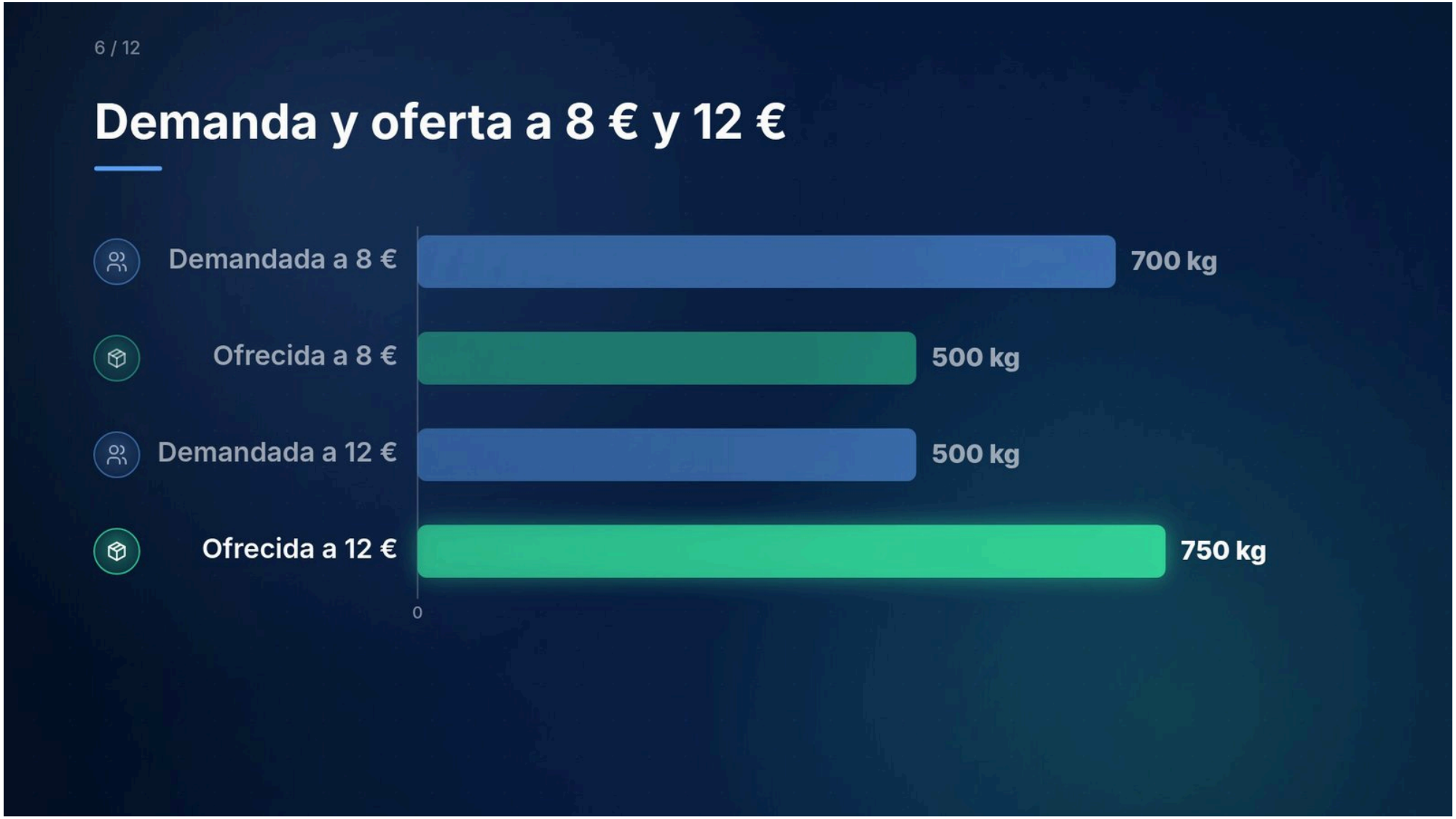
4 / 12 · La ley de la oferta

La oferta funciona al revés: si el precio sube, producir es más rentable y la cantidad ofrecida aumenta. Por eso su curva sube de izquierda a derecha. La desplazan los costes de producción y la tecnología, el clima, clave en la agricultura, y también los impuestos, las subvenciones y el número de vendedores.



5 / 12 · El punto de equilibrio

El mercado está en equilibrio cuando la cantidad que se quiere comprar es igual a la que se quiere vender: es el cruce de las dos curvas. En un mercado imaginario de café, eso ocurre a 10 euros el kilo. A ese precio se compran y se venden 600 kilos por semana.



6 / 12 · Fuera del equilibrio

Mira qué pasa con otros precios. A 8 euros, los compradores piden 700 kilos pero solo se ofrecen 500. A 12 euros ocurre lo contrario: se piden 500 kilos y se ofrecen 750. En ambos casos las cantidades no coinciden.



7 / 12 · Excedente y escasez

Por encima del equilibrio hay excedente: el café se acumula y los vendedores bajan el precio. Por debajo hay escasez: se forman colas, el producto se agota y el precio sube. En los dos casos el precio vuelve hacia el equilibrio, sin que nadie lo ordene, por muchas decisiones individuales.

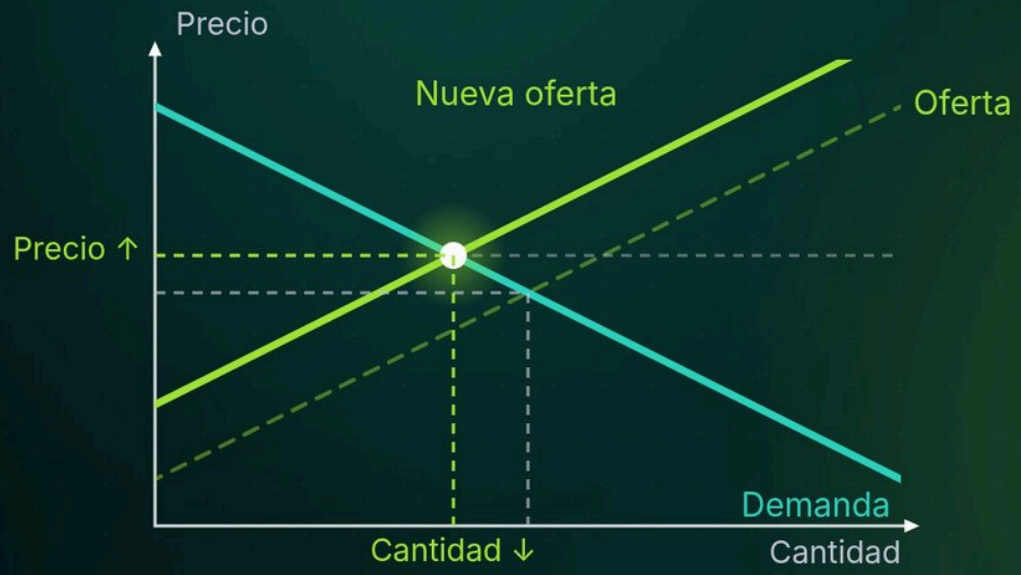


8 / 12 · Método en tres pasos

Cuando cambian las condiciones, usa tres pasos. Primero, decide si el cambio afecta a la demanda o a la oferta. Segundo, decide si la curva se desplaza a la derecha, un aumento, o a la izquierda, una disminución. Tercero, mira cómo cambian el precio y la cantidad de equilibrio.

9 / 12

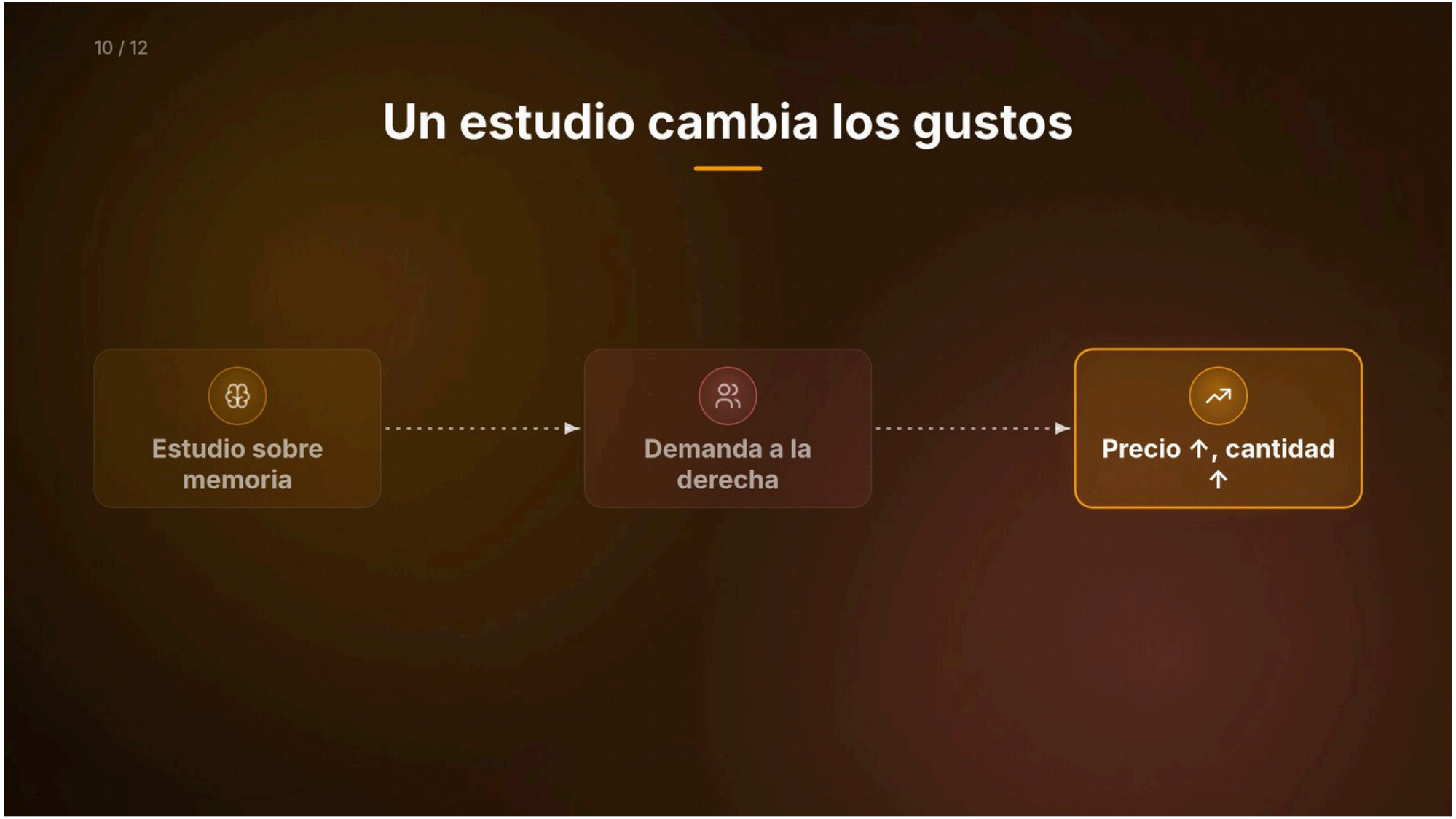
Helada en la región cafetera





9 / 12 · Ejemplo: una helada

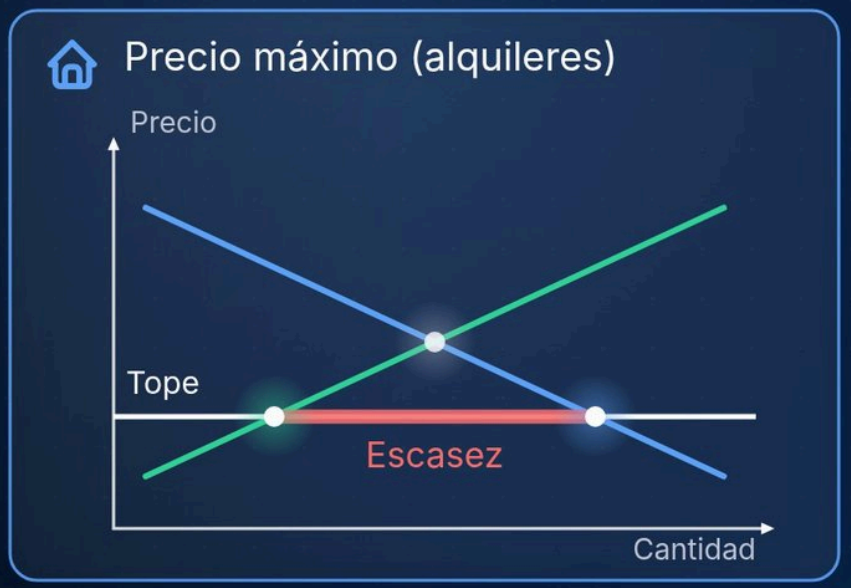
Apliquémoslo. Una helada destruye parte de la cosecha de café. Eso afecta a la oferta, que se desplaza a la izquierda. Al precio anterior ahora hay escasez, así que el precio sube. Resultado: precio de equilibrio más alto y cantidad de equilibrio más baja.

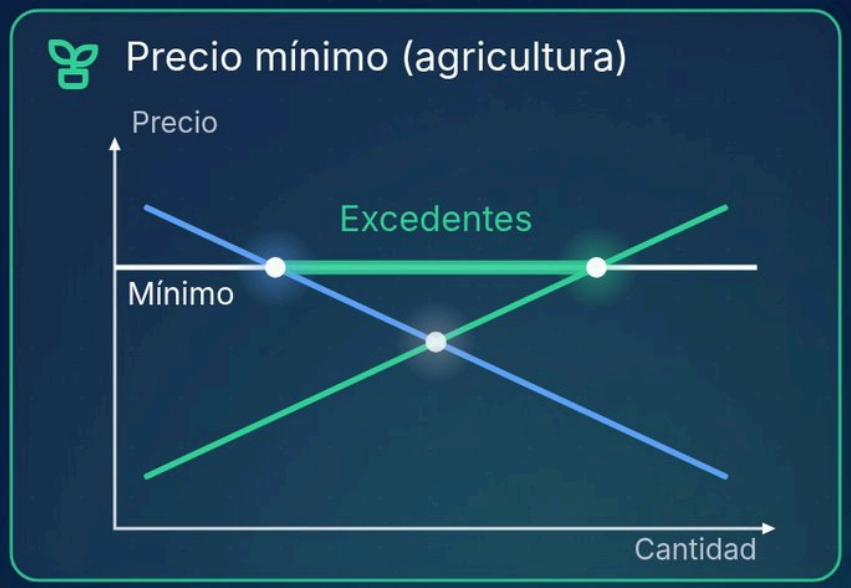


10 / 12 · Ejemplo: café y memoria

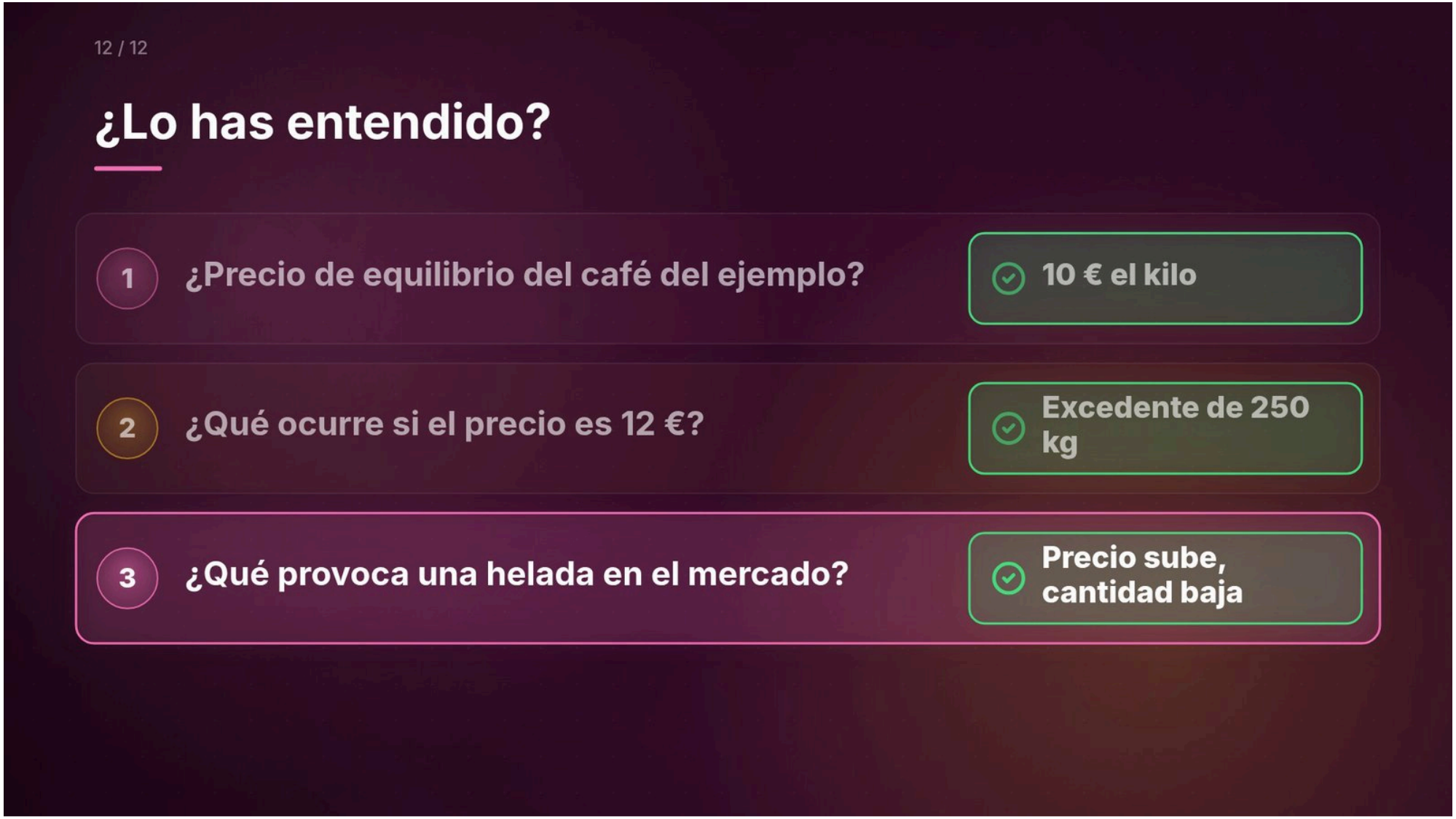
Ahora un estudio dice que el café es bueno para la memoria. Cambian los gustos, así que esta vez se mueve la demanda, hacia la derecha. Resultado: suben tanto el precio como la cantidad de equilibrio. Fíjate en la diferencia con la helada.

Precio máximo frente a precio mínimo





A veces el gobierno fija el precio. Un precio máximo por debajo del equilibrio, como un tope a los alquileres, protege a los compradores, pero puede causar escasez. Un precio mínimo por encima, como un precio garantizado agrícola, protege a los vendedores, pero puede causar excedentes. El modelo ayuda a prever estos efectos secundarios.



12 / 12 · Comprueba lo aprendido

Pon a prueba lo que has aprendido. ¿Cuál es el precio de equilibrio del café en el ejemplo? Son 10 euros, con 600 kilos por semana. ¿Qué ocurre si el precio es 12 euros? Hay un excedente de 250 kilos, y el precio tiende a bajar. ¿Qué provoca una helada en el mercado de café? La oferta cae: el precio sube y la cantidad baja. ¡Muy bien! Gracias por acompañarme, y la próxima vez que pagues un café, ya sabrás por qué cuesta lo que cuesta.