

Resumen de introducción a la economía.

La Economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación.

La Economía es una ciencia social que estudia la forma de satisfacer las necesidades materiales de los seres humanos cuando hay una escasez. Se encarga de saber que producir, para quien producir y cómo producir.

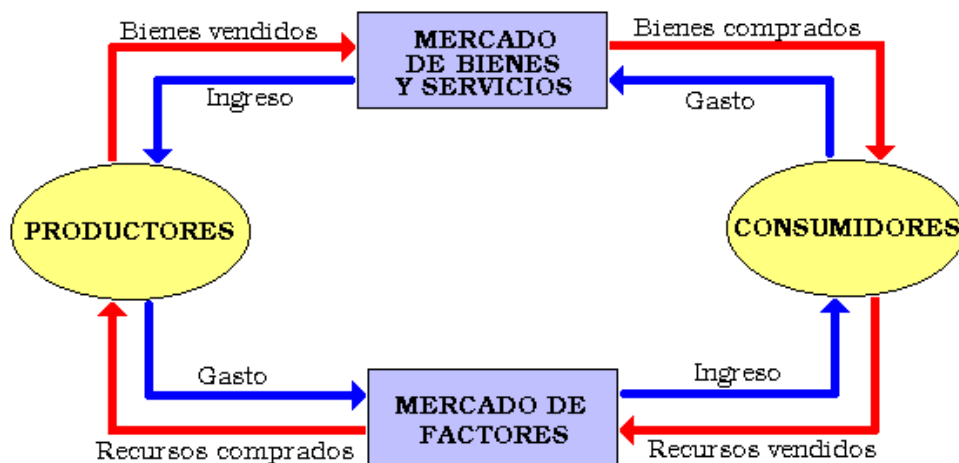
La escasez es la madre de la economía. La microeconomía es el estudio de cómo consiguen, tanto los individuos como las empresas, estar en la mejor situación posible en un mundo de escasez, y las consecuencias de esas decisiones individuales para los mercados y para toda la economía. La microeconomía explica cómo determinan los precios las acciones de todos los compradores y vendedores y cómo influyen los precios sobre las decisiones y las acciones de los compradores y vendedores individuales. La escasez es el problema económico que se busca resolver tanto en la microeconomía como en la macroeconomía.

La microeconomía: La asignación de recursos escasos.

- Intercambios: Las personas realizan intercambios por que no pueden tenerlo todo. Una sociedad tienen que tomar decisiones sobre: Qué bienes y servicios producir, Cómo producir y Quién obtiene los bienes y servicios.
- Los precios determinan las asignaciones: Los precios relacionan las decisiones sobre qué bienes y servicios producir, cómo producir y quién los obtiene. Los precios afectan a las decisiones y las relaciones de estas, determinan los precios.
- Mercado: lugar donde se dan las relaciones entre consumidores y. Es un mecanismo de intercambio que permite el comercio.

Modelo de flujo circular de la renta o de la actividad económica.

El modelo de flujo circular de la actividad económica ilustra el funcionamiento de una economía de mercado. Se supone que en esta economía existen dos agentes económicos, los consumidores y los productores. En esta versión sencilla se excluirá al gobierno. Además se considera que la economía es cerrada y que los consumidores gastan todo su ingreso, o sea, que no ahorran. Existen dos mercados principales, el mercado de bienes y servicios, y el mercado de factores de producción. El modelo se expresa a través del siguiente diagrama:



Este diagrama es una representación esquemática de cómo se organizan las economías de mercado. Tanto los consumidores (hogares) y los productores (empresas) necesitan tomar decisiones; que van a hacer que estos agentes interactúen en el mercado de bienes y servicios (en donde los consumidores son compradores y los productores vendedores) y en mercado de factores de producción (donde los consumidores son vendedores y los productores compradores de servicios).

Es de igual importancia resaltar que dentro de este esquema, lo que es gasto para un agente va a resultar un ingreso para otro. Por ejemplo, la adquisición de una silla resulta un gasto para los hogares, pero al mismo tiempo va a ser un ingreso para su productor.

Los tipos de bienes.

- **Bien**

Es un concepto abstracto, intangible. Significa utilidad, beneficio. Hablamos de un bien económico, lo abundante y gratuito no es un bien económico, porque no es escaso y no tiene precio (tiene valor de uso pero no valor de cambio), a pesar de que satisface una necesidad, tal es el caso del aire, los rayos solares, etc. a estos bienes se les denomina bienes libres o bienes no económicos. Aquellos que se encuentran en abundancia y libres en la naturaleza.

- **Bienes relacionados**

Aquellos bienes que deben utilizarse conjuntamente para satisfacer una necesidad. Los bienes pueden estar relacionados o no; los bienes relacionados pueden subdividirse en bienes **complementarios** y **bienes competitivos o sustitutos**. Los ejemplos de complementarios incluyen el pan y la mantequilla, la Pc y el uso del Internet, etc. Y entre los bienes sustitutos sucede cuando los consumidores se enfrentan con una gran variedad de bienes para satisfacer sus necesidades. Algunas necesidades pueden satisfacerse con más de un bien, es decir, mediante bienes competitivos, que son sustitutos uno de otro; así, p.e. los lapiceros son buenos sustitutos de las plumas, aunque no son sustitutos tan buenos de las máquinas de escribir.

Cuanto más un individuo emplea un bien, tanto más debe usar de los bienes que le son complementarios, así, por ejemplo, el automóvil y la gasolina, la electricidad y los electrodomésticos, los cigarrillos y los fósforos. Existen diversos grados de complementariedad. Puede haber una relación estrecha, rígida o flexible.

Las relaciones existentes entre los bienes competitivos y los bienes complementarios son de gran importancia para la teoría de la demanda de los consumidores en los bienes competitivos, como los detergentes, una baja en el precio de una marca originará una baja en la demanda de las demás marcas competidoras. En los bienes complementarios el efecto generalmente es el contrario; si se reduce el precio de los electrodomésticos, aumentará su demanda y esto ocasionará un incremento de demanda de electricidad.

- **Bien inferior o Giffen.**

Aquellos que se compran en cantidades relativamente grandes a niveles de ingresos bajos. A medida que baja el precio del bien, disminuye su demanda. La elasticidad precio-ingreso es menor que uno.

- **Bien normal.**

Son bienes que a medida que aumenta o disminuye su precio, también aumenta o disminuye proporcionalmente. La elasticidad precio-ingreso es igual a uno.

- **Bien superior.**

Son bienes que se caracterizan porque al bajar su precio, también aumenta más de la proporción disminuida. Su elasticidad precio-ingreso es mayor que uno.

Oferta y Demanda.

El modelo de oferta y demanda describe cómo se relacionan los consumidores y los proveedores para fijar la cantidad de un bien o servicio vendido en un mercado y el precio al que se vende. Para utilizar el modelo, usted tiene que determinar tres cosas: el comportamiento de los compradores, el comportamiento de los vendedores y cómo se relacionan entre sí.

Demanda

Los consumidores potenciales deciden cuánto van a comprar de un bien o servicio en función de los gustos, la información (o desinformación) sobre la utilidad de un bien, los precios de los bienes relacionados (bienes sustitutos o complementarios), el ingreso (la renta), las normas y regulaciones del gobierno, la moda, etc.

- **La curva de demanda:**

La cantidad demandada es cuánto de un bien están dispuestos a comprar los consumidores a un determinado precio. Una curva de demanda demuestra la cantidad demandada a cada precio posible, manteniendo constantes los demás factores (Ceteris Paribus) que afectan a las compras.

- **Curva de Demanda:**

Los consumidores demandan menos de un bien cuando su precio es elevado y más cuando el precio es bajo. Es decir, estas variaciones de la cantidad demandada en respuesta a una variación del precio constituyen movimientos a lo largo de la curva de demanda.



- **Ley de la demanda:**

Los consumidores demandan más de un bien cuanto menor sea su precio, manteniendo constantes los gustos, los precios de los demás bienes y otros factores que influyen sobre la cantidad que consumen. Según la ley de la demanda, las curvas de demanda tienen pendiente negativa.

Una variación de cualquier factor que no sea el precio del propio bien provoca un desplazamiento de la curva de demanda en vez de un movimiento a lo largo de la curva.

Para analizar correctamente los efectos de un cambio en una variable que afecta la cantidad demandada, debemos diferenciar entre un movimiento a lo largo de la curva de demanda y un desplazamiento de la curva de demanda. Un cambio del precio del bien provoca un movimiento a lo largo de la curva de demanda, mientras que un cambio de cualquier factor que no sea el precio del bien provoca un desplazamiento de la curva de demanda.

- **Función de demanda:**

La curva de demanda se puede describir como una relación matemática conocida como la función de demanda.

$$Q = D(p, p_e, p_b, I)$$

Q es la cantidad demandada, p es el precio del bien, p_b y p_e son los precios de los bienes relacionados e I es la renta de los consumidores.

- **Elección del consumidor.**

El modelo de oferta y demanda solo se aplica a los mercados y no puede ser utilizado para responder a las preguntas relativas a los individuos. Para responderlas, necesitamos un modelo de comportamiento del consumidor:

- Los gustos o preferencias determinan la cantidad de satisfacción del consumidor.
- Los consumidores tienen restricciones.
- Los consumidores maximizan su bienestar.

Los consumidores compran aquellos bienes que les dan la mayor satisfacción posible, sujetos a la restricción de que no pueden gastar más dinero del que tienen y que no pueden gastar el dinero de forma prohibida por el gobierno.

- **Preferencias.**

Cada consumidor debe asignar su dinero a una combinación (cesta de mercado) de bienes. Además, los consumidores tienen un conjunto de gustos o preferencias que utilizan como guía a la hora de elegir entre bienes.

- **Propiedades de las preferencias del consumidor:**

1. Integridad o completitud: capacidad de decidir entre combinaciones de bienes.

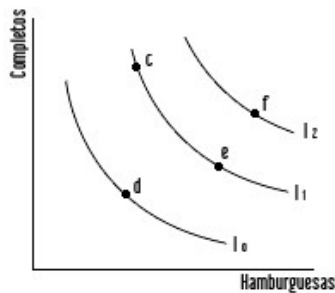
Sus clasificaciones son lógicamente consistentes.

2. Transitividad o Racionalidad: $A > B$ y $B > C \rightarrow A > C$.

3. Insaciabilidad: más es preferido a menos.

- **Mapas de preferencias:**

Interpretación gráfica de las preferencias: curvas de indiferencia. Es el conjunto de todas las combinaciones de bienes que un consumidor considera igualmente deseables.



El consumidor prefiere el punto f ante cualquier otro. Es indiferente entre c y e ya que le dan igual utilidad. El punto de menor utilidad es d.

Todos los mapas de curvas de indiferencia deben tener cuatro propiedades importantes:

1. Las curvas de indiferencia más alejadas del origen son preferidas.
2. Hay una curva de indiferencia que pasa por cada combinación posible de bienes.
3. Las curvas de indiferencia no se pueden cortar. (Por principio de Transitividad)
4. Tienen pendiente negativa.

La disponibilidad del consumidor a intercambiar un bien por otro se mide mediante la relación marginal de sustitución (RMS): la cantidad máxima de un bien que un consumidor sacrificará para obtener una unidad más de otro bien. La relación marginal de sustitución hace referencia al intercambio (tasa de sustitución).

$$RMS = \text{variación de B} / \text{variación de Z}$$

Donde variación de Z es el número de completos al que renuncia el consumidor para conseguir más hamburguesas (variación de B).

La relación Marginal de sustitución es la pendiente de la curva de indiferencia.

- **Restricción presupuestaria:**

La restricción más importante que tenemos todos cuando decidimos qué vamos a consumir es nuestra restricción presupuestaria personal. Por simplicidad, suponemos que cada consumidor tiene una cantidad fija de dinero para gastar; además, supondremos que presupuesto, renta o ingreso son lo mismo. Por último, por sencillez gráfica, suponemos que los consumidores gastan su dinero únicamente en dos bienes.

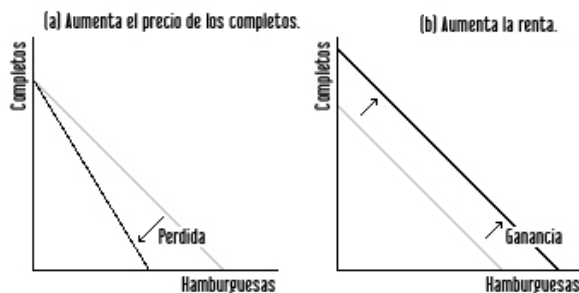
$$P_b \cdot B + P_z \cdot Z = I$$

$P_b \cdot B$ es la cantidad que se gasta en el bien B y $P_z \cdot Z$ la que se gasta en el bien Z.

- Recta presupuestaria o restricción presupuestaria: la combinación de bienes que se pueden comprar si se gasta todo el presupuesto en estos bienes a los precios dados.



- **Variaciones de la restricción presupuestaria:**



En el caso del aumento de la renta, este cambio afecta la posición de la curva, mas no su pendiente.

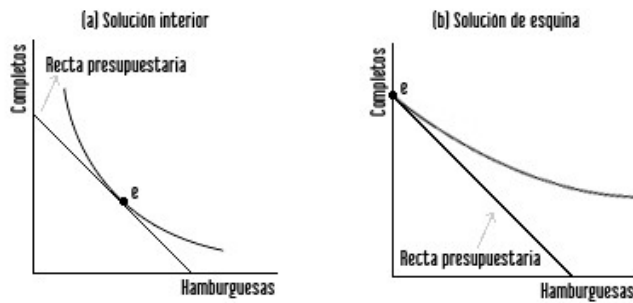
- **Elección con restricciones del consumidor.**

Los consumidores maximizan su bienestar sujetos a sus restricciones presupuestarias.

- **La combinación óptima del consumidor:**

Está sobre la curva de indiferencia que toca a la restricción presupuestaria en un solo punto. Esta combinación es el óptimo del consumidor, en el que el consumidor no tiene ningún incentivo para alterar su comportamiento sustituyendo un bien por otro.

Hay dos formas de alcanzar este resultado. La primera es la solución interior, en que la combinación óptima tienen cantidades positivas de los dos bienes: la combinación óptima está en la recta presupuestaria pero no en ninguno de sus extremos. La otra posibilidad se conoce como solución de equina, en que la combinación óptima se encuentra en uno de los extremos de la recta presupuestaria: es un punto de corte con uno de los ejes.



El consumidor maximiza sus beneficios en la combinación donde la tasa a la que esta dispuesto a intercambiar los bienes es igual a la tasa en que puede intercambiarlos.

$$UMarginal \text{ de } Z/P_z = UMarginal \text{ de } B/P_b$$

Curva de posibilidades de producción.

Debido a que se presenta una escasez de los recursos, es necesario elegir la distribución de los recursos de acuerdo con las necesidades y los gustos y preferencias. Por esta razón se presenta el **MODELO DE LA CURVA DE TRANSFORMACION** o **Frontera de Posibilidades de Producción**.

Un modelo en este contexto es una representación simplificada de la realidad y su comportamiento. Para poder construir el modelo es necesario formular algunos supuestos, dado que la realidad es normalmente muy compleja.

Supuestos del modelo de la curva de transformación:

- La sociedad produce dos bienes o canastas de bienes.
- La economía es autárquica.
- La curva se traza por unidad de tiempo.
- La tecnología está dada y es la mejor.
- Los factores de producción están dados.
- Los factores de producción son versátiles, pero no son igualmente productivos en actividades distintas.
- Hay pleno empleo de factores.
- Los individuos actúan racionalmente.

Definición de Frontera de Posibilidades de producción o Curva de Transformación.

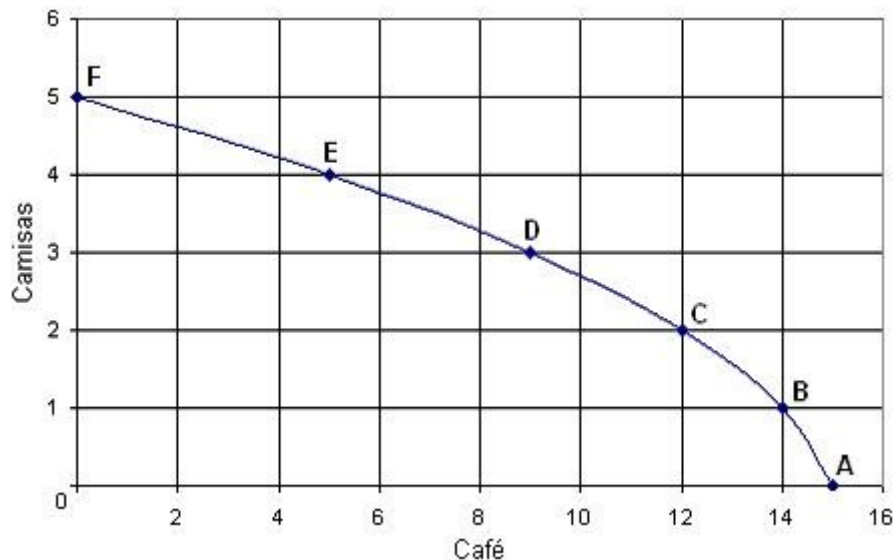
El conjunto de las distintas combinaciones alternativas máximas de dos bienes o servicios que se podrían producir en un período determinado cuando se tiene disponibilidad de factores y tecnología limitados.

Por ejemplo, suponga una economía que puede dedicarse a la producción de café o de camisas, de acuerdo con los siguientes datos, donde las cantidades de café están dadas en miles de sacos por mes y las de camisas en miles de unidades:

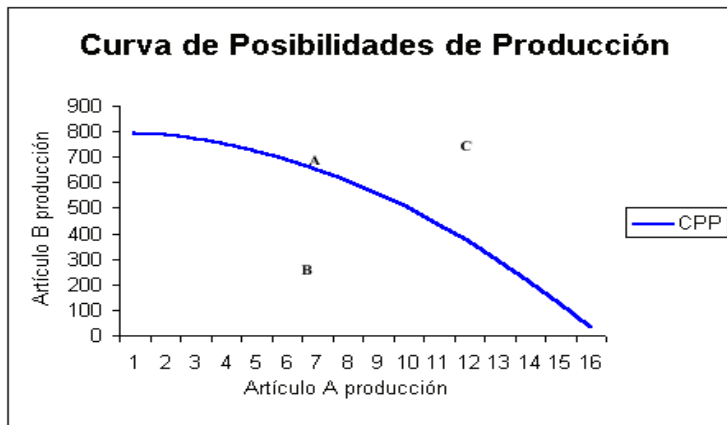
	Cantidades por unidad de tiempo	
	Café	Camisas
A	15	0

B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Gráficamente se representaría como, donde se observa que la curva de transformación es cóncava hacia abajo:



La curva de posibilidades de producción muestra la combinación de dos bienes que un país puede producir. La curva es cóncava (vista desde el origen) debido a la ley del aumento de costes. La curva marca un límite: la región exterior representa lo inalcanzable y la región interior, la ineficacia.



Una útil estadística calculada por el Departamento de Comercio es la de "utilización de la capacidad productiva". Esta estadística muestra qué proporción de la capacidad productiva del país se está empleando, y por tanto, qué proporción está inutilizada. Solamente se pueden obtener estas cifras si se estima la capacidad total de la producción del país. Esta es una de las metas conceptuales de la curva de posibilidades de producción. Es de gran importancia destacar algunas conclusiones que se obtienen con este modelo, las cuales son:

La curva ilustra el problema de la escasez, y de ese modo explica el problema económico. Si no existiera escasez, entonces no existiría una frontera o límite máximo.

- **Ley del aumento de costos.**

Si un país intenta incrementar la producción de un artículo, tendrá que ir disminuyendo la producción del otro porque los recursos no son igualmente productivos en diversos procesos. Debido a este aumento del coste, la curva es cóncava (vista desde el origen). Por ello, cada sociedad debe decidir qué combinación de productos satisface mejor los gustos de la población.

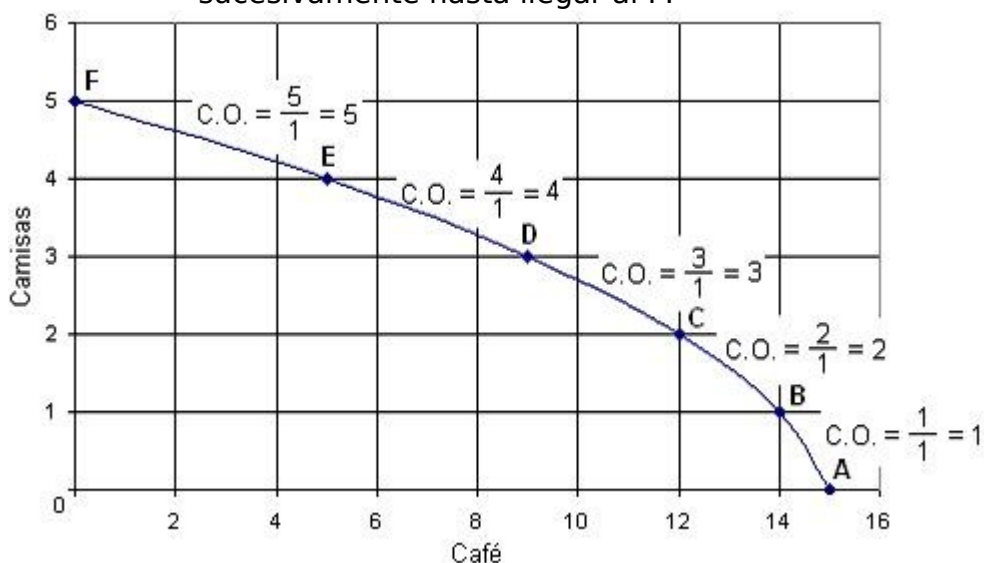
Los recursos NO son igualmente productivos en diversos tipos de producción. Tienden a ser especializados, sobre todo el trabajo. La mano de obra es normalmente más productiva cuando realiza las tareas para las que está más capacitada. Si un país intentase aumentar la producción de un artículo transfiriendo obreros de los trabajos en los que son más productivos a aquellos en los que lo son menos, la producción total disminuiría. Eso es lo que explica la ley del aumento de costos.

- **Costo de oportunidad**

La escasez implica la necesidad de elección, y de ahí que la obtención de mayor producción de un bien requiere de la reducción en la producción (pérdida de oportunidad) de uno o más de otros bienes.

El costo de oportunidad de una determinada acción es el valor de la mejor alternativa sacrificada. En el caso del ejemplo, si la economía se encuentra en el punto A y desea trasladarse al punto B, entonces el costo de oportunidad es de 1, ya que sacrifica una unidad de café por obtener una de camisas. Al pasar de B a C sacrifica dos unidades de café y obtiene otra de camisas, por tanto el costo de oportunidad es 2.

- **Ley del costo de oportunidad creciente:** la mayor obtención de un bien en cantidades iguales requiere renunciar a cantidades mayores del bien alternativo. Esto ocurre porque los recursos no son igualmente productivos en actividades distintas. En la gráfica se ilustra al costo de oportunidad (C.O.) de trasladarse del punto A al B, luego del B al C, y así sucesivamente hasta llegar al F:



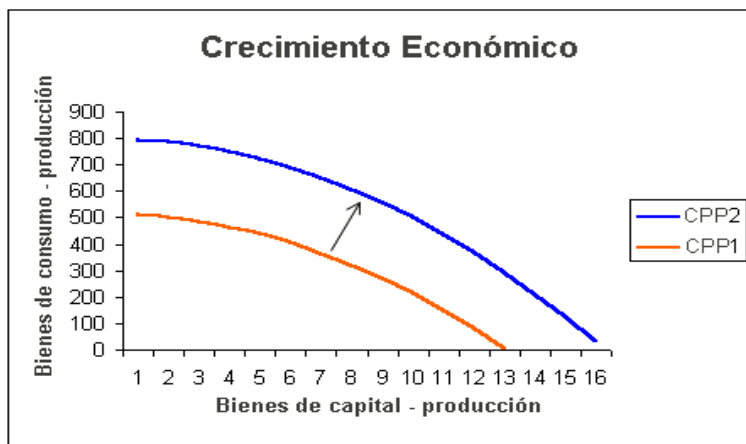
- **Eficiencia.**

Cualquier punto dentro de la curva de posibilidades de producción indica que los recursos están infrautilizados. Una de las metas de la economía debe ser evitar tales situaciones y buscar el máximo potencial de producción y consumo.

Cuando la estadística de utilización de la capacidad productiva calculada por el Departamento de Comercio arroja una cifra muy baja, indica que el país no es muy eficiente en el uso de su capacidad productiva. Esto es lo que ocurre durante períodos de crisis económica: por ejemplo, durante la gran depresión de los años 30.

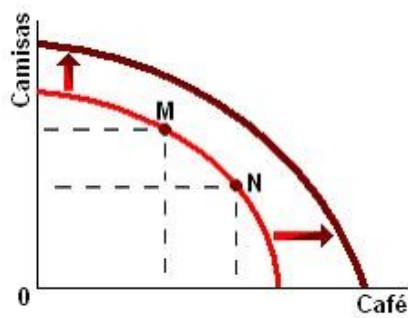
Desarrollo económico.

Los puntos fuera de la curva de posibilidades de producción no son factibles sin una expansión de los recursos disponibles. Esto exige que algunos recursos se dediquen a la producción de bienes de producción, sacrificando algunos bienes de consumo. Además, con frecuencia es necesario un cierto progreso tecnológico para ampliar el uso de los recursos existentes.



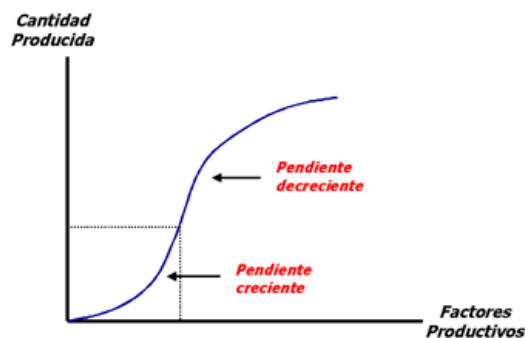
Un estudio realizado por Edward Denison reveló que el desarrollo de la economía americana se ha atribuido a un incremento en los factores de producción (sobre todo, trabajo y capital), pero una gran proporción de este desarrollo se debe también a mejoras en la productividad.

La expansión de la frontera ocurre cuando aumenta la dotación de los recursos (acumulación del capital, aumento en la fuerza de trabajo, mejoras en la tecnología) o también incrementos en la productividad de éstos, lo cual da como resultado el crecimiento económico, permitiendo alcanzar puntos que anteriormente no habría sido posible alcanzar. También es posible que la curva se desplace hacia la izquierda, lo cual sería posible ante un fuerte desastre natural, una guerra o cualquier situación que reduzca la capacidad máxima de producción de la economía.



Función de producción

La función de producción relaciona la cantidad de factores productivos utilizada (mano de obra, maquinaria, materia prima, otros suministros, etc.) con la producción obtenida de un determinado bien.



En una fase inicial la función de producción puede presentar una pendiente creciente:

Al incrementar los factores productivos la cantidad obtenida aumenta de forma más que proporcional.

Por ejemplo: supongamos que la actividad consiste en vallar una finca. Es muy probable que 2 personas lo hagan más del doble de rápido que una sola, ya que cada uno de ellos se puede especializar en una determinada tarea (uno va colocando los postes en el suelo y el otro va instalando la malla metálica).

Este incremento de la eficiencia al aumentar los factores productivos se puede deber a múltiples causas.

En el ejemplo anterior la incorporación de un segundo trabajador permite la especialización. Pero normalmente a partir de cierto nivel de producción este incremento inicial de la eficiencia desaparece y comienza a haber ineficiencias. La pendiente de la función de producción va disminuyendo.

El aumento de la producción obtenido al aumentar los factores productivos empleados es cada vez menor.

Por ejemplo, llega un determinado momento en el que un aumento de los factores productivos en un 40 por ciento consigue aumentar la producción en tan sólo un 25 por ciento.

Esta ley se denomina "ley del producto marginal decreciente". Producto marginal es el incremento de la producción que se obtiene al incrementar un determinado factor productivo en 1 unidad.

En el ejemplo anterior de la colocación de la valla llega un momento en el que la incorporación de nuevos empleados va consiguiendo productividades cada vez menores (hay que compartir herramientas, algunas tareas se convierten en cuellos de botella, resulta difícil coordinar a tanta gente, etc.).

La ley del producto marginal decreciente no sólo afecta al factor trabajo sino que afecta normalmente a todos los factores productivos.

El producto marginal es igual a la pendiente de la curva de producción, y en el gráfico anterior se puede observar como esta pendiente va disminuyendo (la curva se va haciendo cada vez más plana).

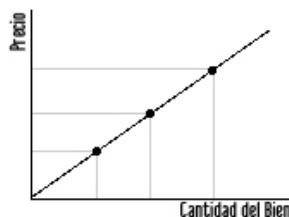
Oferta

Para determinar el precio y la cantidad de mercado también tenemos que saber cuánto quieren ofrecer las empresas a los distintos precios. Las empresas fijan la oferta de un bien en función del precio, los costes de producción (costos de los factores capital, mano de obra), tecnología y las normativas y regulaciones del gobierno.

- **La curva de oferta:**

La cantidad ofertada es la cantidad de un bien que las empresas quieren vender a un determinado precio, manteniendo constantes (Ceteris Paribus) los demás factores que afectan a las decisiones de oferta de las empresas, como los costes y las acciones del gobierno. Una curva de oferta muestra la cantidad ofertada a cada precio posible.

- **Curva de Oferta**



Efecto del precio sobre la oferta: La curva de oferta tiene pendiente positiva, lo que indica que a medida que aumente el precio del bien, las empresas ofrecerán más. Por otra parte, un cambio en una variable distinta del precio del bien hace que la curva de oferta se desplace.

De nuevo es importante diferenciar entre un movimiento a lo largo de la curva y un desplazamiento de la curva de oferta. Cuando cambia el precio del bien, la variación en la cantidad ofertada refleja un movimiento a lo largo de la curva de oferta. Cuando los costes, la normativa gubernamental y otras variables que afectan a la oferta cambian, se desplaza toda la curva.

Función de Oferta:

La relación entre la cantidad ofertada y el precio generan la función de oferta:

$$Q = O(p, p_h, MO, K, Tecn)$$

p es el precio del bien y p_h el precio de los bienes asociados, K es capital, MO mano de obra, $tecn$ es tecnología.

Equilibrio del mercado

A no ser que se fije el precio de tal forma que los consumidores quieran comprar exactamente la misma cantidad que quieren vender los proveedores, algunos demandantes no podrán comprar todo lo que quieren (se genera excedente del consumidor) y algunos oferentes no podrán vender todo lo que quieran (excedente del productor)

Cuando los agentes son capaces de comprar o vender todo lo que quieren, decimos que el mercado se encuentra en equilibrio: Una situación en la que no hay ningún agente que quiera cambiar su comportamiento. La cantidad que es comprada y vendida al precio de equilibrio se llama cantidad de equilibrio.

Fuerzas que llevan al equilibrio de mercado:

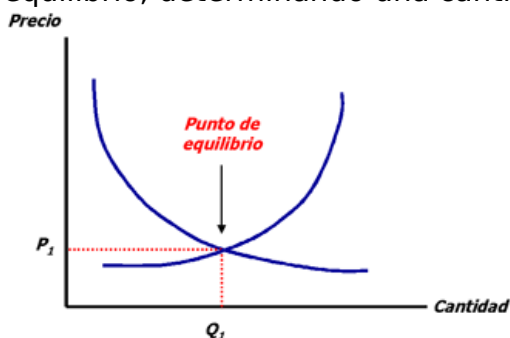
Sorprendentemente, un equilibrio de mercado se produce sin ninguna coordinación explícita entre consumidores y empresas. En un mercado competitivo millones de consumidores y miles de empresas toman sus decisiones de comprar y vender de forma independiente. Es como si una fuerza de mercado que no se puede ver, algo que Adam Smith llama una mano invisible, dirigiese a la gente para coordinar sus actividades de forma que alcance el equilibrio de mercado.

Si el precio no está en su nivel de equilibrio, los consumidores o las empresas tendrán un incentivo para alterar el comportamiento de tal forma que harán que el precio se mueva hacia el equilibrio. En el caso en que el precio es inferior al nivel de equilibrio, hay un exceso de demanda (la cantidad demandada es superior a la ofrecida). Si el precio se encuentra por encima, se da un exceso de oferta (la cantidad ofertada es superior a la demandada).

En resumen, a cualquier precio distinto al precio de equilibrio, los consumidores o los proveedores son incapaces de comercializar las cantidades que desean. Esta gente decepcionada actúa para alterar el precio devolviéndolo a su nivel de equilibrio. El precio de equilibrio se define como el precio que vacía el mercado, por que elimina del mercado a todos los compradores y vendedores frustrados. No hay exceso de demanda o exceso de oferta al precio de equilibrio.

El equilibrio de la oferta y la demanda

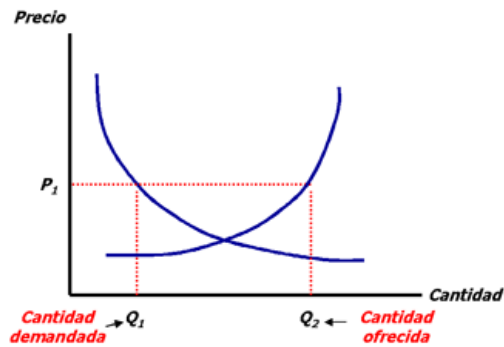
El punto de corte de las curvas de oferta y demanda se denomina punto de equilibrio, determinando una cantidad y un precio de mercado.



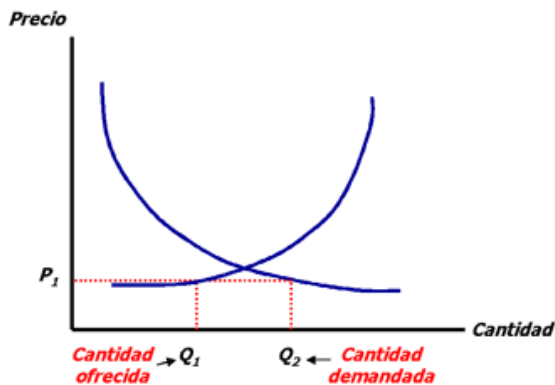
En este punto la cantidad que los compradores quieren adquirir coincide con la que los vendedores desean vender. Ambos grupos quedan satisfechos y no surgen presiones sobre el precio (ni al alza ni a la baja).

En un mercado competitivo las decisiones individuales de miles de compradores y vendedores empujan de forma natural hacia el punto de equilibrio.

Si en un momento dado el mercado no está en equilibrio esto se puede deber a que el precio sea superior al de equilibrio en cuyo caso la cantidad demandada será inferior a la ofrecida.

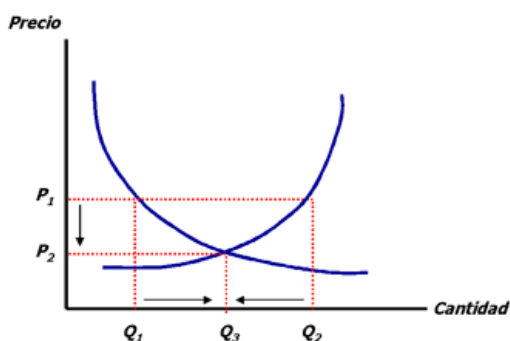


O a que el precio sea inferior al de equilibrio en cuyo caso la cantidad demandada será superior a la ofrecida.

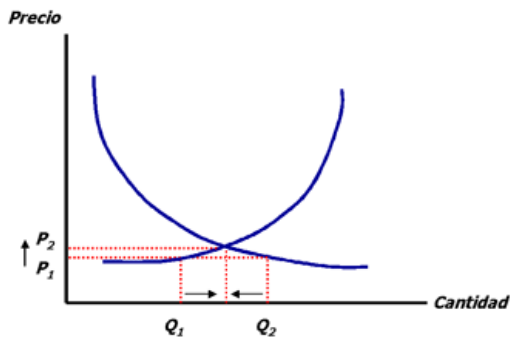


En ambos casos el precio sufrirá presiones que lo irán empujando hasta alcanzar el punto de equilibrio.

En el primer caso (precio superior al de equilibrio) se producirá un exceso de oferta (la cantidad ofrecida a ese precio será superior a la demandada). Se genera un excedente de oferta que queda sin vender lo que llevará a los vendedores a ir bajando el precio a fin de darle salida a estos bienes. A medida que baja el precio la demanda del bien irá aumentando al tiempo que la oferta se reduce. Este proceso continuará hasta que se alcanza el punto de equilibrio.



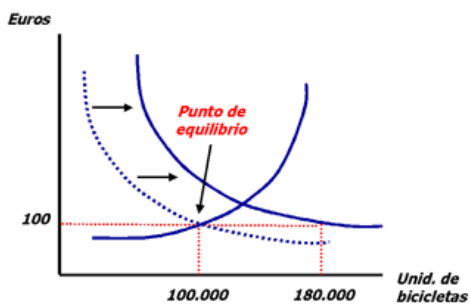
En el segundo caso (precio inferior al de equilibrio) se origina un exceso de demanda (la cantidad demandada será superior a la cantidad ofrecida). Esta demanda insatisfecha permitirá a los vendedores subir el precio, lo que producirá un aumento de la oferta y una disminución de la demanda. Este proceso continúa hasta que se alcanza el punto de equilibrio.



Ejemplo:

El mercado de bicicletas se encuentra en equilibrio, con ventas anuales de 100.000 unidades a un precio medio de 100 euros.

Tras la victoria de un ciclista nacional en el Tour, este deporte se hace muy popular en el país, desplazando hacia la derecha la curva de demanda.



Al precio actual (€100) surge un desequilibrio: los vendedores continúan ofreciendo 100.000 unidades pero los compradores desean adquirir 180.000 unidades.

Este exceso de demanda empuja al alza el precio de la bicicleta, subida que hará que los vendedores quieran vender más y los compradores adquirir menos.

Este proceso finaliza cuando se alcanza el nuevo punto de equilibrio, en el cual el precio de la bicicleta ha subido a €120 y las ventas anuales a 140.000 unidades.

