



Els mercats i la fixació dels preus. Mercat de béns i serveis

- Són una passada...
- Fas rebaixa als amics, no?
- Sí, home! Si ho rebaixo no hi guanyo gairebé gens.
- Va, Irene, enrotlla't; per la meitat de preu, me n'enduc tres...
- Això, o quatre, o cinc... Tu no saps el que costa fer una polsera d'aquestes. Fes una volta per aquí i aviam si veus res la meitat de "fashion".
- La meitat de "fashion" no ho sé, però a meitat de preu, segur.
- On ho has vist?
- I les ven a grapats.
- No hi ha dret.
- Home, de fet és la llei del mercat.
- Això no és un mercat, és una fira!
- Vinga que se m'acaben!
- I jo, una innocent!

Les persones treballen per a empreses o en el seu negoci propi i reben a canvi un salari o renda. Amb aquests diners que reben adquireixen els béns i serveis que produeixen les empreses. Aquest gran intercanvi es fa en un mercat que coneixem com a "mercat de béns i serveis".

En un mercat, els venedors volen cobrar el màxim preu possible, i els compradors volen pagar el mínim preu possible. Si el mercat funciona correctament, compradors i venedors arribaran a un acord, a un preu d'equilibri, perquè tots volen l'intercanvi. Si un venedor posa el preu molt alt per guanyar-hi més, aleshores els compradors aniran a altres venedors que tinguin un preu més baix. D'aquesta manera, si el primer venedor vol vendre, haurà d'abaixar el preu. Però si un venedor abaixa molt el preu per vendre més, però no cobreix els costos, aquesta gran venda ni li servirà de res, tindrà pèrdues i farà fallida.

També la quantitat de producte afecta el preu d'equilibri: si un dia hi ha escassetat d'un producte al mercat, en pujarà el preu, perquè tots els compradors que el vulguin estaran més disposats a pagar-ne un preu més alt per tal de no quedar-se sense. I al contrari, si hi ha molta oferta, el preu del producte baixarà.

- No fotis que les has venudes totes!
- Sí, noia. No ha quedat ni una polsera, ni una molla...
- Quina sort! I els números, què? Et deus haver fet d'or, no?
- I ara! Una ruïna! He abaixat massa els preus.
- I això que no saps el pitjor de tot: la venedora d'ahir avui ha triplicat el preu de les polseres.
- La mato.
- Crec que deixar-la viure et sortirà més a compte... Per què no hi arribes a un acord?
- Sí, ara hi corro ... Mmmhhh... deixa-m'ho pensar...

El que és ideal perquè els preus del mercat estiguin equilibrats és que hi hagi molts venedors i molts compradors i que cap no tingui més força que els altres per imposar el que més li convingui.



Quan passa això, diem que són “mercats de competència perfecta” i el preu es decideix amb el joc d'equilibri entre l'oferta i la demanda.

Però ara imaginem-nos que només tenim una venedora de polseres. Com que no hi ha alternativa per anar a comprar-ne a un altre venedor, el preu serà més alt que si hi hagués més venedors, i els compradors en sortiran perjudicats. Això seria un cas de monopoli. Si els venedors fossin més d'un però no gaires, diríem que tenim un oligopoli. En un oligopoli si els venedors es posen d'acord per apujar els preus tots alhora, els compradors també en sortiran perjudicats. En qualsevol cas, per regular el bon funcionament del mercat hi ha la legislació mercantil, que resol els conflictes entre empreses o persones que actuen en un mercat.

- Les meves, a tres euros; les teves, a dos, que semblen fetes en sèrie...
- Tu i jo no havíem d'arribar a un acord?
- I què en fem, dels pastissos?
- Vols dir els “cupcakes”? Per a qui en compri una de cada.
- On he de signar?
- Signa aquí sota.

Tot i que no en solem ser conscients, és amb les nostres decisions diàries de compra o de venda, i les de la resta de compradors i venedors, que aquest equilibri es va creant dia a dia.