El mercat: oferta i demanda

p.profedeeconomia

El preu puja quan falta i baixa quan sobra. Tota la unitat cap en eixa frase; la resta són apunts per a saber-la fer servir.

1 · Què és un mercat

Per a l'economia, un **mercat** és **qualsevol trobada entre compradors i venedors** d'un bé o d'un servei, tinga lloc físic o no. Ho són el mercat del dissabte i la cafeteria de l'institut, però també **Wallapop** (segona mà, nascuda a Barcelona el 2013), **Vinted** (roba usada), **Idealista** (habitatges) o la **Borsa de Madrid** (accions d'empreses).

Els quatre elements de tot mercat

1. Els **demandants**: qui vol comprar.
2. Els **oferents**: qui vol vendre.
3. El **bé o servei** que s'intercanvia.
4. El **preu** al qual es tanca el tracte.

Hi ha tants mercats com béns: el de les carxofes, el del lloguer, el del treball (UD5) i el dels diners i les accions (UD4).

El preu és informació

Un preu resumeix, en una sola xifra, quant valoren el bé els que el volen i quant costa produir-lo als que el fan. **Friedrich Hayek** ho va explicar el 1945: ningú coneix tota la informació d'una economia, però **els preus la reparteixen**.

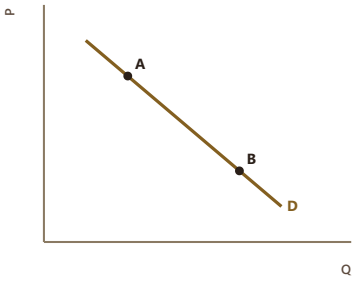
Poses la bici a Wallapop per 300 € i no t'escriu ningú: a eixe preu *sobra* bici. La poses a 80 € i reps quinze missatges en una hora: a eixe preu *en falta*.

2 · La demanda

La **demanda** és la quantitat d'un bé que els compradors **volen i poden** comprar a cada preu. La **llei de la demanda** diu que, si puja el preu, la quantitat demandada baixa; i a l'inrevés. Per això la corba **baixa** d'esquerra a dreta.

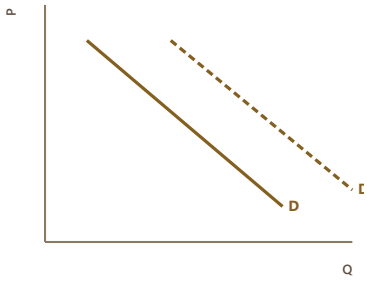
Per què? Per dos motius: quan una cosa s'encareix, part de la gent la canvia per una altra que fa un servei paregut, i, a més, amb els mateixos diners ara es pot comprar menys.

Moviment al llarg de la corba



Canvia **el preu del bé**: es passa d'A a B sobre la **mateixa** corba. Canvia la **quantitat demandada**, no la demanda.

Desplaçament de la corba



Canvia **una altra cosa**: a cada preu ara es vol comprar més (dreta) o menys (esquerra). Canvia **la demanda** sencera.

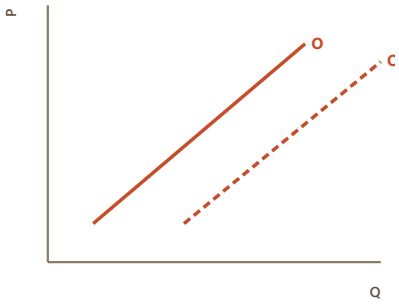
Els cinc factors

1. **La renda.** Als *béns normals*, més renda, més demanda; als *béns inferiors* (marca blanca, autobús), més renda, menys demanda.
2. **Gustos i modes.** Un vídeo viral mou la demanda en dies.
3. **El preu d'altres béns:** *substitutius* (puja el te, més café) i *complementaris* (puja la consola, menys jocs).
4. **Les expectatives.** Si esperes que pugen els preus, compres ara.
5. **El nombre de compradors.**

3 · L'oferta

L'**oferta** és la quantitat que els venedors volen i poden vendre a cada preu. La **llei de l'oferta**: si puja el preu, la quantitat oferida puja. La corba **puja** d'esquerra a dreta.

Per què? Perquè produir cada unitat de més sol eixir **més car** que l'anterior —hores extra, materials pitjors, màquines al límit—, igual que passava amb el cost d'oportunitat creixent de la FPP. Si el preu no puja, no compensa.



Oferta que es desplaça a la **dreta**: a cada preu se'n vol vendre més (per exemple, amb una màquina nova).

Què desplaça la corba sencera

1. **Els costos** (energia, matèries primeres, salaris): si pugen, l'oferta va a l'**esquerra**.
2. **La tecnologia:** produir més amb el mateix, cap a la **dreta**.
3. **El nombre d'empreses** que hi ha al mercat.
4. **Impostos i subvencions** sobre el producte.
5. **El clima i els imprevistos:** una sequera, una gelada, una vaga.

Ací passa el mateix que amb la demanda: **el preu del bé mateix no desplaça res**, només mou al llarg de la corba.

4 · L'equilibri del mercat

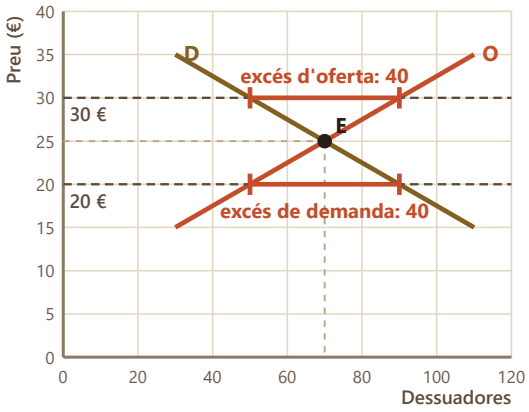
El **preu d'equilibri** és aquell en què la quantitat demandada i l'oferida coincideixen: no sobra ni falta res, el mercat es buida. Exemple: les dessuadores de l'institut.

PREU (€)	15	20	25	30	35
Quantitat demandada	110	90	70	50	30
Quantitat oferida	30	50	70	90	110

Equilibri: 25 € i 70 dessuadores.

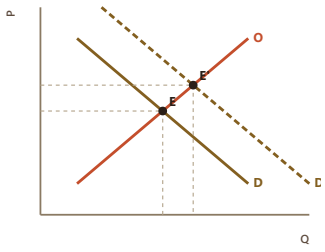
- **A 30 €** (per damunt): es demanden 50 i se n'ofereixen 90 → **excés d'oferta** de 40. En sobren i el preu tendeix a **baixar**.
- **A 20 €** (per davall): se'n demanden 90 i se n'ofereixen 50 → **excés de demanda** de 40. En falten i el preu tendeix a **pujar**.

Ningú decideix el preu d'equilibri: s'hi arriba a base de provar. Si sobra gènere, els venedors abaixen el preu; si es ven tot en una hora i queda gent fora, el pugen. **Ingressos = preu × quantitat venuda**, i la venuda és sempre **la menor** de les dues: en equilibri 25 × 70 = 1.750 €; a 30 €, 30 × 50 = 1.500 €.



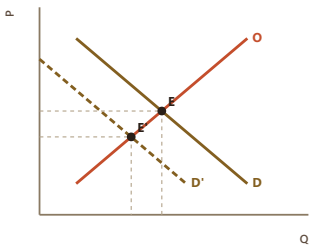
5 · Quan alguna cosa canvia: els quatre casos

Més demanda



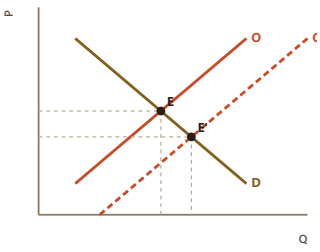
Puja **P** i puja **Q**.

Menys demanda



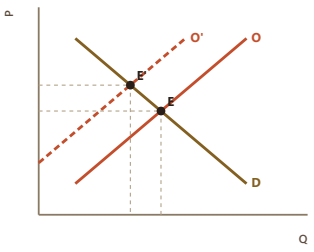
Baixa **P** i baixa **Q**.

Més oferta



Baixa **P** i puja **Q**.

Menys oferta



Puja **P** i baixa **Q**.

Com llegir una notícia de preus en quatre passos

a) **Identifica el mercat:** de quin bé parla i qui compra i qui ven.
b) **Mira què ha canviat** i si afecta els que compren (renda, gustos, altres preus, expectatives, nombre) o els que venen (costos, tecnologia, empreses, impostos, clima).
c) **Decideix quina corba es mou i cap a on:** a cada preu, ara se'n vol comprar (o vendre) més o menys que abans?
d) **Prediu el nou equilibri** amb els quatre casos de dalt.

I si es mouen les dues alhora?

Llavors **una de les dues coses queda indeterminada**. Si pugen demanda i oferta, la quantitat segur que puja, però el preu depén de quin moviment siga més fort. Si puja la demanda i baixa l'oferta, el preu segur que puja i el que queda en l'aire és la quantitat.

En un examen, quan hi ha dos canvis, digues sempre **què és segur i què depén**.

6 · Quan l'Estat fixa el preu

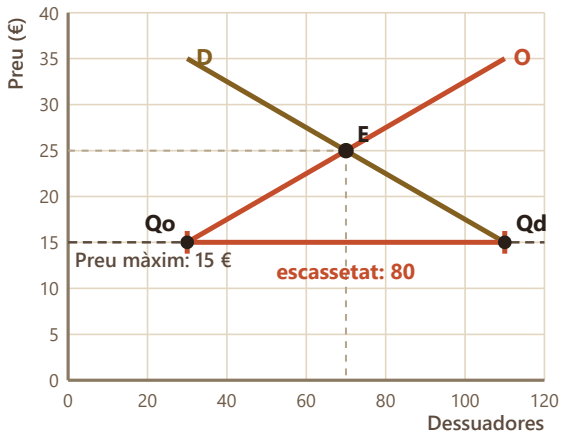
Preu màxim (un sostre)

Preu per damunt del qual està **prohibit vendre**. **Només té efecte si es fixa per davall de l'equilibri**; si es fixa per

Preu mínim (un terra)

Preu per davall del qual està **prohibit vendre**. És la imatge invertida: **només té efecte si es fixa per damunt de**

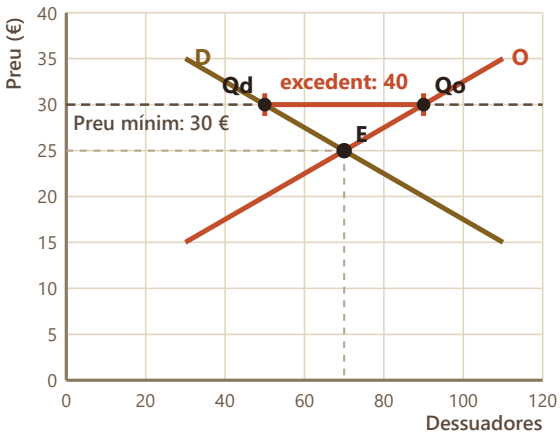
damunt, no canvia res. Quan actua, provoca **excés de demanda**, és a dir, **escassetat**.



Amb el topall de 15 €: se'n demanden 110 i només se n'ofereixen 30. Es venen **30** i **80 persones es queden sense**. Abans del topall n'arribaven 70: la norma redueix les dessuadores que arriben a l'alumnat.

Efectes secundaris: cues, repartiment per ordre d'arribada o per amistat, reventa a 25 o 30 € (mercat paral·lel) i baixada de qualitat (tela més fina, un sol color).

l'equilibri, i llavors provoca **excés d'oferta**, és a dir, **excedents** que ningú compra.



A 30 € se'n volen vendre 90 i només se'n compren 50: es venen **50** i en sobren **40**. Qui aconsegueix vendre hi guanya; el problema és el que sobra i qui es queda fora del mercat.

El preu mínim més important de la vostra vida serà el **salari mínim interprofessional**, que és un preu mínim al mercat de treball: el preu més baix al qual es pot comprar una hora de treball. El 2025 estava en **1.184 € al mes en 14 pagues** (RD 87/2025).

Qui hi guanya i qui hi perd

MESURA	QUI HI GUANYA	QUI HI PERD	EFECTE TÍPIC
Preu màxim (per davall de l'equilibri)	Qui aconsegueix comprar al preu baix	Qui es queda sense i els venedors	Escassetat, cues, reventa, menys qualitat
Preu mínim (per damunt de l'equilibri)	Qui aconsegueix vendre al preu alt	Qui no arriba a vendre i els compradors	Excedents que sobren

Cap de les dues mesures és «bona» o «dolenta» per si mateixa: depén de què es vulga aconseguir i de qui pague el cost. Els topalls al lloguer aplicats a Catalunya, per exemple, van abaixar el preu dels contractes que es van firmar i alhora en van reduir el nombre. I el mercat de treball no funciona exactament com el de les dessuadores: les persones no són dessuadores i els efectes del salari mínim es discuteixen amb dades, no amb el dibuix.

7 · El model té límits

Quan el dibuix no acaba d'encertar

1. Quan **es mouen les dues corbes** alhora (apartat 5).
2. Quan hi ha un **preu fixat per llei** (apartat 6).
3. Quan el mercat **no és competitiu**: si només hi ha un venedor o uns pocs que es posen d'acord, el preu no ix d'una trobada, el posa qui mana (**annex**).

I el comprador no sempre és racional

El model suposa que els compradors coneixen els preus i comparen. Les empreses saben que no és del tot cert: la **publicitat** crea desitjos (a Espanya, més de 13.000 milions d'euros el 2024, InfoAdex) i els **preus psicològics** aprofiten com llegim els números: una samarreta a 19,99 € no costa 20 €, però el cervell registra primer el «19». És l'**efecte del dígit de l'esquerra**, demostrat per Thomas i Morwitz el 2005.

Annex · Els tipus de mercat segons la competència

Tot el model d'oferta i demanda suposa competència perfecta

Els set apartats anteriors donen per fet, sense dir-ho, quatre coses: que hi ha **molts compradors i molts venedors**, que el **producte és igual** el compres a qui el compres, que **es coneixen els preus** i que **entrar a vendre és lliure**. Si això es compleix, cap venedor pot pujar el seu preu pel seu compte, perquè es quedaria sense clients: se n'anirien al del costat. Diem que els venedors són **preu-acceptants**, no posen el preu, se'l troben fet.

Eixe mercat té un nom: **competència perfecta**, i és el que descriu el dibuix de les dues corbes. Quan el supòsit falla —queden pocs venedors, o només un— apareix el **poder de mercat**: l'empresa *tria* el preu en lloc d'acceptar-lo, i el tria **més alt** venent **menys quantitat** que si haguera de competir.

Els mercats es classifiquen segons **quants venedors** hi ha, si el **producte** és igual o diferent entre ells i si **entrar a competir** és fàcil o difícil. D'això depén qui mana sobre el preu.

ESTRUCTURA	VENEDORS	PRODUCTE	ENTRADA	QUI FIXA EL PREU	EXEMPLES A ESPANYA
Competència perfecta	Moltíssims	Idèntic	Lliure	El mercat	Llotges i mercats agrícoles majoristes, la Borsa
Competència monopolística	Molts	Diferenciat	Fàcil	Cada empresa, un poc	Restaurants, roba, perruqueries, gimnasos
Oligopoli	Pocs	Igual o diferenciat	Difícil	Poques empreses, vigilant-se	Electricitat, telefonia, gasolineres, AVE
Monopoli	Un	Únic, sense substitutius	Blocada	L'empresa (o el regulador)	Adif, Aena, estancs, xarxa d'aigua

De dalt a baix, cada vegada menys competència i cada vegada més poder de mercat: es passa d'acceptar el preu a decidir-lo.

Competència monopolística

És on compreu quasi tot: moltes empreses i entrada fàcil, però cada una ven una cosa un poc distinta per la **marca, la qualitat, el disseny o la ubicació**.

Per això cada una té un poder *xicotet* sobre el seu preu: la pizzeria del barri pot cobrar 2 € més que la del carrer del costat si els clients la prefereixen, però no 20 € més, perquè la del costat existeix. I per això gasten tant a diferenciar-se: publicitat, decoració, xarxes socials, un nom que es recorde (apartat 7).

Oligopoli

Poques empreses grans, i el que les defineix és la **interdependència**: cada una sap que el que faça afectarà les altres i que les altres reaccionaran. Si una gasolinera abaixa 5 cèntims, la del davant ho fa l'endemà.

Eixa vigilància pot acabar en **guerra de preus**, que beneficia el client (els bitllets des de 9 € d'Ouigo el 2021), o en el contrari: que aprenguen a no molestar-se i pugen els preus alhora sense necessitat de parlar-ne.

Iberdrola, Endesa i Naturgy tenien el 2024 més del 80 % dels punts de subministrament domèstics (CNMC).

Monopoli

Un únic venedor i sense substitutius pròxims. Com no té competència, **fixa el preu que més li convé**, que sempre és més alt, i ven **menys quantitat** que en un mercat competitiu.

Molts són públics o regulats, perquè són **monopolis naturals**: posar dues xarxes de canonades sota el mateix carrer seria un absurd, així que se'n permet una i se li regulen les tarifes (Adif, Aena, l'aigua, la distribució elèctrica).

El que teniu més a prop és el **tabac**: vendre'l al detall és monopoli de l'Estat i s'exerceix pels **estancs** (12.795 a final del 2024). El preu de cada marca es publica al **BOE** i un 80 % són impostos: ací el preu no ix de cap trobada, ix d'una llista oficial.

Qui vigila que hi haja competència: la CNMC

Si la competència és el que manté els preus baixos, algú ha de vigilar que n'hi haja. A Espanya ho fa la **Comissió Nacional dels Mercats i la Competència** (CNMC), creada per la Llei 3/2013: sanciona les empreses que pacten preus o es reparteixen clients, revisa les fusions i supervisa sectors regulats. La Llei 15/2007 li permet multes de fins al **10 % de la facturació anual**.

Quan unes poques empreses es posen d'acord per a fixar preus o repartir-se els clients, això és un **càrtel**, prohibit a la Unió Europea: és un monopoli disfressat. Per a destapar-los hi ha el **programa de clemència**, la primera que ho confesse i aporte proves es queda sense multa —a cada membre li interessa trair els altres abans que els altres el traïsquen a ell.

El cas més gros, el **càrtel dels bolquers**: el 2016 la CNMC va multar amb **128,8 milions d'euros** huit fabricants de bolquers per a adults que des del 1996 i fins al 2014 havien pactat el preu dels que es venen a la farmàcia amb recepta. Controlaven el 95 % del mercat i qui pagava el sobrepreu era la sanitat pública. **Quan les empreses deixen de competir, el preu deixa de dir la veritat.**

Vocabulari de la unitat

Mercat — trobada entre compradors i venedors.

Demanda — quantitat que es vol i es pot comprar a cada preu.

Oferta — quantitat que es vol i es pot vendre a cada preu.

Quantitat demandada — la d'un preu concret; es mou per la corba.

Desplaçament — la corba sencera es mou per un altre factor.

Equilibri — on oferta i demanda coincideixen.

Excés d'oferta — a eixe preu en sobra; el preu baixa.

Excés de demanda — a eixe preu en falta; el preu puja.

Bé normal / inferior — la demanda puja / baixa quan puja la renda.

Substitutius / complementaris — es canvien / es fan servir junts.

Preu màxim — sostre legal; si actua, provoca escassetat.

Preu mínim — terra legal; si actua, provoca excedents.

Competència perfecta — molts venedors, producte idèntic, entrada lliure.

Poder de mercat — poder de fixar el preu en lloc d'acceptar-lo.

Competència monopolística — molts venedors, producte diferenciat.

Oligopoli — pocs venedors grans que es vigilen entre ells.

Monopoli — un sol venedor, sense substitutius pròxims.

Càrtel — acord il·legal entre empreses per a no competir.

Exercicis

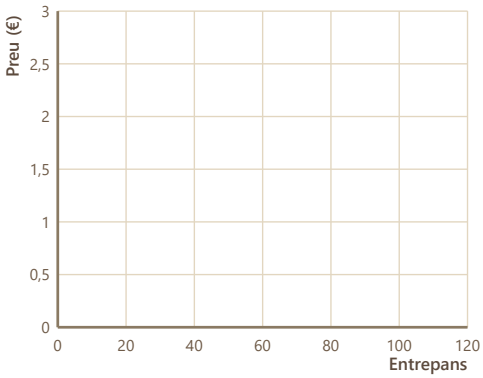
Nom i cognoms _____ Grup _____ Data _____

Es contesta **ací mateix**. En cada exercici de gràfica, posa nom als dos eixos i marca el punt d'equilibri amb una **E**. Els càlculs, escrits.

1 Els entrepans del bar

Aquestes són les quantitats d'entrepans que l'alumnat vol comprar cada dia i les que el bar vol vendre, segons el preu:

PREU (€)	1,00	1,50	2,00	2,50	3,00
Quantitat demandada	120	100	80	60	40
Quantitat oferida	40	60	80	100	120



a) Quin és el **preu d'equilibri** i la **quantitat d'equilibri**?

b) Si el bar els posa a **3,00 €**, què passa? Calcula l'excés i digues de quin tipus és.

c) I si els posa a **1,00 €**? Quanta gent es queda sense entrepà?

d) Calcula els **ingressos** del bar en els tres casos. Recorda: preu × quantitat venuda, que és sempre la menor de les dues.

Dibuixa les dues corbes a la quadrícula, marca l'equilibri i pinta amb una fletxa la distància de l'excés a 3,00 €.

2 Quina corba es mou i cap a on?

Per a cada canvi al mercat d'entrepans del bar, marca la corba que es desplaça i la direcció. Compte: algun d'aquests **no** desplaça cap corba.

QUÈ PASSA	DEMANDA	OFERTA	DRETA O ESQUERRA
1. Puja el preu de la farina.			
2. Un vídeo del bar es fa viral a l'institut.			
3. Obri una altra parada d'entrepans al costat.			
4. Les famílies retallen la paga setmanal.			
5. El bar compra una planxa que fa el doble d'entrepans en el mateix temps.			
6. L'institut cobra 0,20 € al bar per cada entrepà venut.			
7. Corre la veu que la setmana que ve pujaran de preu.			
8. El bar puja el preu de l'entrepà de 2,00 € a 2,50 €.			

3 Sis titulars

Aplica els quatre passos dels apunts. Escriu què es mou i què li passa al preu i a la quantitat (fes servir ↑, ↓ o =).

TITULAR	CORBA QUE ES MOU	CAP A ON	PREU	QUANTITAT
«La sequera deixa la pitjor collita d'oliva en dècades»				
«Ouigo i Iryo entren a competir amb Renfe en la línia Madrid-València»				
«Una cantant ensenya una ampolla d'aigua i s'esgota en dos dies»				
«La llum i el gas es disparen: fleques i ceràmiques apaguen els forns»				
«Les marques blanques guanyen quota mentre les famílies retallen»				
«Arriba l'onada de calor: les geladeries no donen l'abast»				

4 Quan mana la llei

Torna a la taula dels entrepans de l'exercici 1.

a) La direcció fixa un **preu màxim d'1,00 €** perquè «arriben a tothom». Quants entrepans es vendran? Quanta gent es quedarà sense? Compara-ho amb l'equilibri.

b) I si el preu màxim fora de **2,50 €**? Raona per què.

c) Ara l'AMPA fixa un **preu mínim de 2,50 €** per a «cobrir costos». Què passa? Quin excés apareix i de quant?

d) Escriu la regla general: quan té efecte un preu màxim i quan en té un de mínim?

5 Troba l'error

Totes aquestes frases tenen alguna cosa mal dita. Corregeix-les.

1. «Ha pujat el preu del pa, així que la corba de demanda del pa s'ha desplaçat a l'esquerra.»
2. «Si tothom vol comprar més d'un producte, el preu baixarà.»
3. «Un preu màxim per davall de l'equilibri fa que el producte arribe a més gent.»
4. «L'oferta és la quantitat de producte que hi ha a la botiga.»
5. «Com que ha baixat el cost de la matèria primera, la demanda es desplaça a la dreta.»

6 El teu mercat

Tria un producte que compres tu (un videojoc, unes sabatilles, el pa, un abonament). Explica en cinc línies: qui el demana, qui l'ofereix, i **un canvi** que n'ha fet pujar o baixar el preu aquest any. Digues quina corba s'ha mogut i cap a on.

7 Dibuixa el mercat de les entrades del cine

El cine del poble ha preguntat quantes entrades es comprarien i quantes en voldria vendre cada setmana a cada preu:

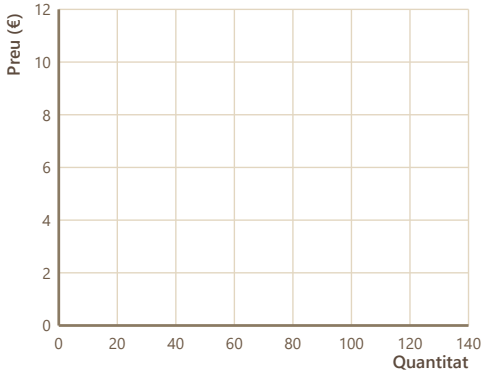
PREU (€)	2	4	6	8	10
Quantitat demandada	120	100	80	60	40
Quantitat oferida	40	60	80	100	120

a) Dibuixa les **dues corbes** a la quadrícula i posa-li nom a cada una (D i O).

b) Marca el punt d'equilibri amb una **E** i escriu al costat **P* = ___ €** i **Q* = ___ entrades**.

c) Marca damunt la gràfica, amb una fletxa de doble punta, l'**excés que hi ha a 10 €**. De quant és? De quin tipus?

d) Pinta amb una creu un punt que estiga **fora de les dues corbes** i explica en una línia per què eixe preu no es manté.

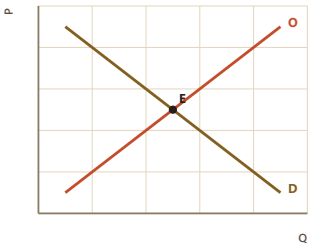


Eixos ja posats: els preus van de 0 a 12 € i les quantitats de 0 a 140.

8 Mou la corba que toca

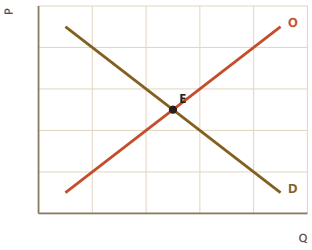
En cada quadre ja hi ha dibuixat el mercat dels **gelats** en equilibri. Dibuixa **de puntets** la corba nova, marca el nou equilibri amb **E'** i completa les fletxes.

a) Onada de calor



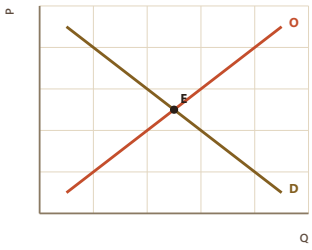
P ___ · Q ___

b) Puja el preu del cacau



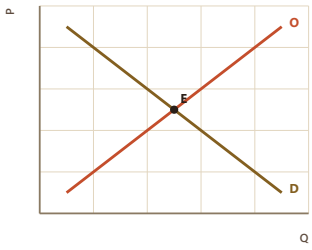
P ___ · Q ___

c) Obrin dues geladeries



P ___ · Q ___

d) Passa la moda



P ___ · Q ___

Pregunta't sempre el mateix: **a cada preu**, ara se'n vol comprar (o vendre) més o menys que abans?

9 El topall, dibuixat

Ací tens el mateix mercat de les entrades, ja dibuixat. L'ajuntament vol que el cine arribe a tothom i fixa un **preu màxim de 4 €**.

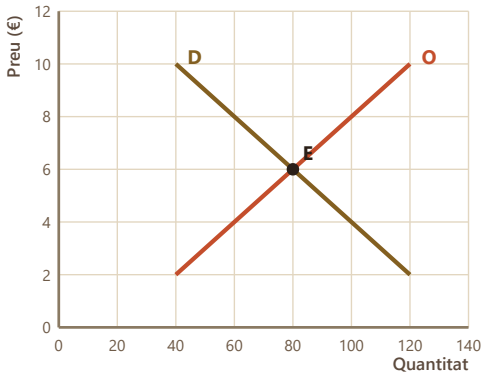
a) Traça una **línia horitzontal** a 4 € i marca damunt la gràfica la **Qd** i la **Qo** que corresponen a eixe preu.

b) Quantes entrades es venen de veres? Pinta el segment de l'**escassetat** i escriu de quant és.

c) Comparat amb l'equilibri, hi va **més gent** al cine o menys? Per què?

d) Ara dibuixa, amb un altre color, un **preu mínim de 10 €**: marca l'excés i digues de quin tipus és.

e) Un preu màxim de **8 €** canviaria alguna cosa? Raona-ho mirant el dibuix.

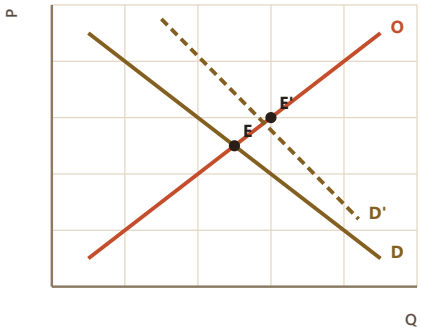


Les dues corbes ja hi són: tu només hi afiges les línies de preu.

10 Llig la gràfica i escriu la notícia

Cada gràfica mostra un mercat que ja s'ha mogut. Digues **quina corba** s'ha desplaçat i **cap a on**, què li passa al preu i a la quantitat, i escriu un **titular de notícia** que ho puga explicar.

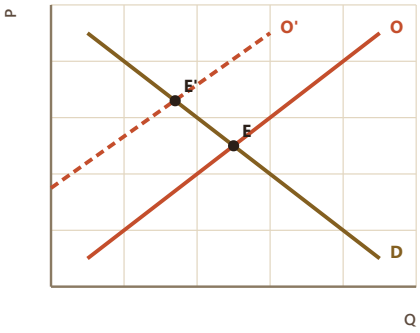
Mercat A · les bicicletes elèctriques



Corba: _____ cap a _____ · Preu ___ · Quantitat ___

Titular: _____

Mercat B · l'oli d'oliva



Corba: _____ cap a _____ · Preu ___ · Quantitat ___

Titular: _____