¿Cómo es que la oferta crea su demanda?

4 de Octubre de 2017

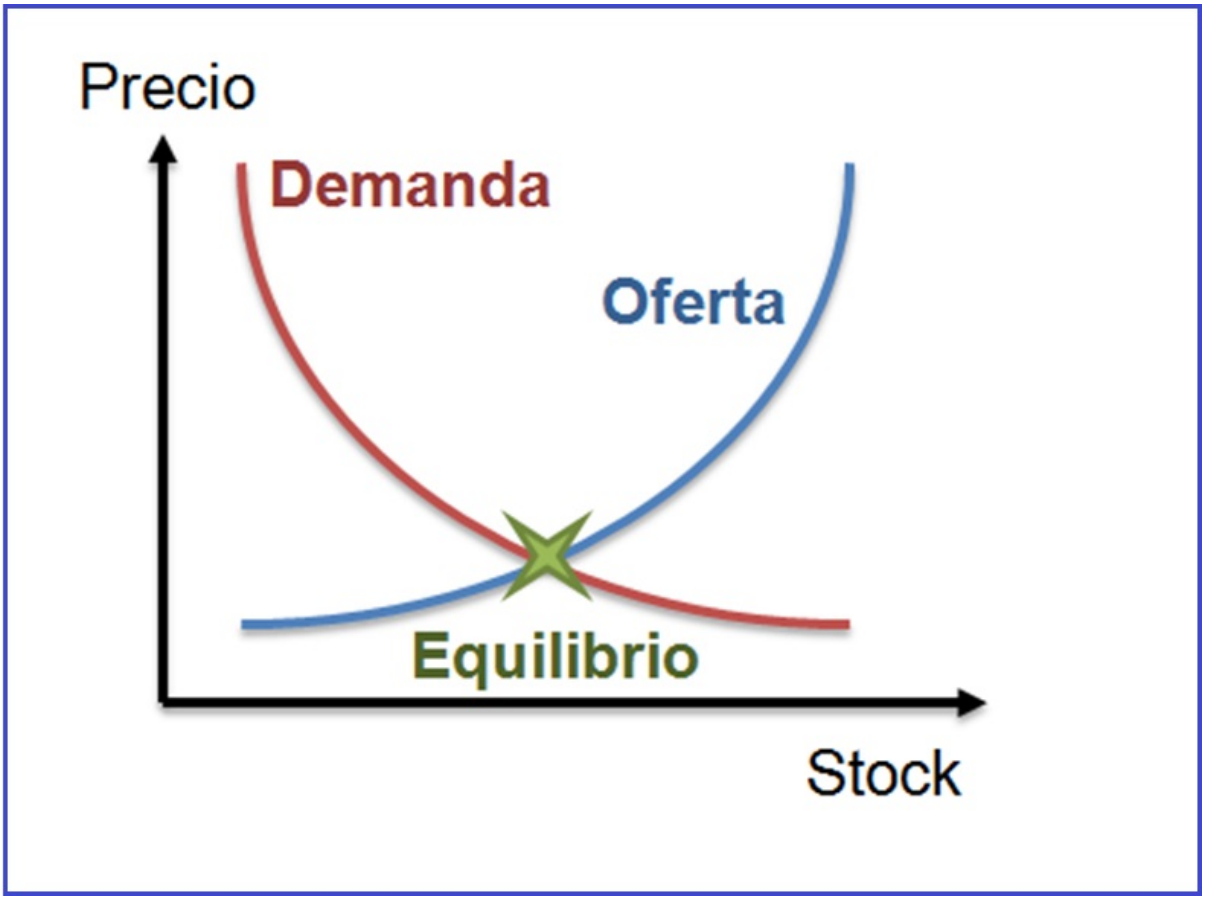
¿Qué viene primero: la oferta o la demanda? Esa es una de las grandes preguntas de la economía y es una que The Economist quiso responder en una de las publicaciones de su serie de grandes ideas económicas.

Para hacerlo, TheEconomist se remonta a una teoría planteada por Jean Baptiste Say, economista en el siglo XIX, quien plantea que la oferta crea demanda. La ley de Say estipula que, dado que la oferta crea su propia demanda, la sobreproducción (la creación de bienes y servicios sin un flujo igual de demanda de esos bienes y servicios) es imposible.

Fuente: bp.blogspot.com

En una economía de intercambio, lo que se produce representa la demanda de otro producto porque todo lo que se produce se vende fácilmente. Cuando se crea una producción adicional en la economía, también se genera, al mismo tiempo, el poder adquisitivo necesario para absorber el suministro adicional; por lo tanto, no hay un alcance de la oferta que exceda la demanda, causando desempleo. Esta ley fue la base del supuesto de pleno empleo en la economía, basado en que los ingresos se gastan a un ritmo que siempre mantendrá los recursos plenamente empleados.

Los ahorros, según la economía clásica, son sólo otra forma de gasto; todos los ingresos se gastan en parte en el consumo y en parte en la inversión. No hay motivo para temer una ruptura en el flujo de ingresos en la economía. Por lo tanto, no puede haber sobreproducción general o desempleo.



Say creía que durante el proceso de producción se genera el poder adquisitivo necesario para absorber la oferta adicional. Por ejemplo, cuando se fabrica un automóvil nuevo, se genera simultáneamente el poder adquisitivo necesario en forma de salarios, beneficios, etc. Por lo tanto, no hay posibilidad de que la demanda agregada se vuelva deficiente.

Hoy en día, muchas personas critican la ley de Say, ya que el economista sí se equivocó al decir que los déficits de la demanda no ocurren en toda la economía. The Economist afirma que "Había al menos dos fallas en la opinión de Say sobre la economía. Si un empresario no puede vender tantos bienes como pretende, él (y eventualmente todos los que emplea o patrocina) no tendrá los medios para comprar tanto. Aunque pueden pretender exigir más (y lo harían, si sus energías estuvieran mejor empleadas) tal vez no tengan manera de poner en práctica esa demanda. En segundo lugar, la gente puede acaparar el dinero que ganan de suministrar bienes y servicios, manteniéndolo como un activo, en lugar de gastarlo en otras cosas. Una demanda excesiva de dinero puede coexistir con un exceso de oferta de todo lo demás. Eso, de hecho, es una explicación para la Gran Depresión."

De hecho, como muchos economistas, su teoría se basaba en grandes suposiciones. Algunas de ellas son:

1. Se ha supuesto que el gobierno debe interferir en los asuntos económicos del público.

2. Todos los ahorros deben ser utilizados para la inversión.

3. La extensión del mercado depende del volumen de producción de la riqueza.

4. La tasa de salario es igual al producto marginal.

5. La tasa de interés trae un equilibrio en el ahorro y la inversión.

6. Los precios y los salarios son elásticos.

7. Esta ley es aplicable en una economía de libre empresa

La verdad es que cuando la ley de Say no se cumple, los trabajadores carecen de empleo porque las empresas carecen de clientes y las empresas carecen de clientes porque los trabajadores carecen de empleo.

El punto más importante en la formulación de Say es que el individuo debe producir algo que es deseable para los demás. La conocida, pero errónea, frase “la oferta crea su propia demanda” es de donde viene la noción de que mientras algo sea producido encontrará fácilmente un mercado. **Lampadia**

The Economist explica la economía

Cómo la oferta puede crear su propia demanda

Jean-Baptiste Say explicó que “si lo construyes, vendrán”

The Economist
20 de setiembre, 2017

***Traducido y glosado por* Lampadia**

"The Economist explica" [publica el tercer artículo] de la serie sobre grandes ideas económicas.

En las profundidades de la Gran Depresión [1929-1939], más de una cuarta parte de los trabajadores estadounidenses no pudieron encontrar empleo. No había suficiente demanda para los bienes y servicios que podían suministrar. Hoy, la fuerza de trabajo de EEUU puede producir más de 17 veces lo de ese entonces, pero el desempleo es inferior al 5%. La demanda, tan inadecuada en la década de 1930, es de alguna manera suficiente para equiparar una oferta masiva de bienes y servicios ocho décadas más tarde. Este feliz resultado habría sorprendido a algunos economistas de los 30s, que se preocuparon por un estancamiento "secular" (es decir, persistente) de la demanda. Pero no habría sido ninguna sorpresa para una generación más vieja de economistas, dirigida por Jean-BaptisteSay. Su obra más conocida, "Un tratado sobre la economía política", se editó seis veces entre 1803 y 1841. Contenía gran parte de lo que se conoció como la ley de Say, la noción de que la oferta crea su propia demanda.

Say y sus aliados intelectuales señalaron que la gente no tendría la molestia de producir un bien o servicio, a menos que tuvieran la intención de obtener algo de igual valor a cambio. Así que cada adición a la oferta se acompaña de una adición prevista a la demanda. Además, el acto de producción crea un elemento adicional de valor para el cual se pueden intercambiar otras cosas. De esta manera, la producción crea una "salida" fresca para los productos existentes (y 17 veces más producción crea 17 veces más puntos de venta). En el curso de la fabricación de nuevos bienes, un empresario pagará salarios a sus trabajadores, alquiler a su propietario, intereses a sus acreedores, facturas a sus proveedores y cualquier beneficio residual para sí mismo. Estos pagos serán por lo menos igual a la cantidad que el empresario puede obtener para vender su producto. Los pagos, por lo tanto, se sumarán tanto a los ingresos gastados como a la empresa conjunta de los receptores que se ha añadido a la oferta.

Los defensores de la ley de Say reconocieron que los empresarios podrían calcular mal y producir más bienes de los que son necesarios. Pero, en general, una economía no puede producir más bienes de los que se demandan. Si el capital, el trabajo y otras capacidades productivas se han dedicado a exceder un tipo de producto, estos recursos deben haber sido negados a otros emprendimientos más lucrativos. Por lo tanto, si un artículo sufre de exceso de oferta, es probable que otro sufra de demanda excesiva. La solución obvia es cambiar la mezcla de producción, en lugar de reducir su nivel.

Por lo menos habíandos fallas en la opinión de Say sobre la economía. Si un empresario no puede vender tantos bienes como pretende, él (y eventualmente todos sus empleados) no tendrá los medios para comprar tanto. Aunque pueden pretender exigir más (y lo harían, si sus energías estuvieran mejor empleadas) tal vez no tengan manera de poner en práctica esa demanda. En segundo lugar, la

gente puede acaparar el dinero que ganan de suministrar bienes y servicios, manteniéndolo como un activo, en lugar de gastarlo en otras cosas. Una demanda excesiva de dinero puede coexistir con un exceso de oferta de todo lo demás. Eso, de hecho, es una explicación para la Gran Depresión.

Sin embargo, a largo plazo, la ley de Say es en gran medida verdadera. Y al aumentar la oferta de dinero para satisfacer cualquier exceso de demanda, los bancos centrales modernos también pueden tratar de hacerla verdadera en el corto plazo. **Lampadia**