

Nombre:

Fecha:

Apellidos:

Curso:

Actividad 1

La agricultura en la Francia del siglo XVIII

Durante los últimos tiempos en Francia el precio del trigo ha descendido hasta las 13 e incluso las 11 libras, que se encuentra muy por debajo de los precios de otros años. Los precios bajos en los que se mueve el trigo no hacen sino condenar a la pobreza a los agricultores a pesar de que varias veces el trigo ha escaseado. La razón de esta eterna pobreza es la característica perecedera de los alimentos. Los agricultores no pueden esperar una época más favorable para vender su grano; de hecho, la falta de venta les obliga incluso a alimentar al ganado con una parte del trigo para obtener algún beneficio: es costumbre corriente entre los agricultores no aventar la paja totalmente a fin de que queden muchos granos entre el forraje con los que así poder alimentar a las ovejas. Gracias a esta práctica, consiguen que éstas se conserven gordas durante el invierno y la primavera, obteniendo mayor beneficio vendiendo esas ovejas que de la venta del trigo. Esta costumbre explica por qué se producen las penurias cuando llega un mal año. El bajo precio del trigo en años sucesivos obliga al agricultor a emplearlo en el engorde de ganado al tiempo que desatiende los cultivos. En consecuencia, resulta inevitable la llegada de años malos en los cuales el trigo se encarece debido a la poca cosecha obtenida. No obstante, la carestía que se produce en esos años de mala cosecha no resarce al agricultor pobre de sus años malos, puesto que dispone de muy poca cantidad para vender, con el agravante de que tiene que buscar un sustitutivo para engordar a sus animales. Al año siguiente, todos los agricultores se esfuerzan en sus cultivos y la cosecha vuelve a ser abundante, de tal forma que, ante el exceso de oferta, los precios vuelven a ser bajos y comienza el ciclo otra vez hasta que llega nuevamente un año malo. Eso sin contar con que, esta vez, el agricultor no ha dispuesto de excedente de trigo para engordar el ganado durante el invierno, por lo que es muy probable que tenga que malvender las ovejas.

Adaptado de QUESNAY, François: *Le Tableau économique*, Cap. IV.

Preguntas

1. Explica el comportamiento de los agricultores en las situaciones descritas de exceso de demanda y de oferta.
2. Desde el punto de vista de la elasticidad, ¿qué tipo de bien es el trigo? ¿Por qué?
3. ¿Cómo actuarían los agricultores si el trigo fuera imperecedero?
4. Si tú fueras el ministro de agricultura de la época, ¿qué medidas tomarías para tratar de proporcionar un nivel de vida digno a los agricultores?

Actividad 2

Air Europa vuela alto

Ahora que el sector de la aviación comercial ya muestra síntomas de recuperación tras la crisis del 11-S y la ralentización económica europea parece quedar atrás, Air Europa se prepara para avanzar posiciones en el mercado. La aerolínea de la familia Hidalgo quiere dar el salto al mercado asiático y comenzará por ofrecer tres conexiones semanales entre Madrid y Beijing a partir del próximo verano.

MERCEDES GÓMEZ MADRID. Esta ruta pretende ser el primer paso de la expansión comercial hacia una de las áreas geográficas que, según los expertos, mayor demanda de pasajeros generará en los próximos años. En este sentido, la compañía ya ha iniciado los trámites con las autoridades de Dubai, el aeropuerto con más tráfico de Oriente Medio, para iniciar operaciones. «Se trata de explorar las posibilidades como aerolínea europea y, si hay demanda, utilizar el aeropuerto de Dubai como centro de operaciones para desplazar a los pasajeros hacia otros destinos del mercado asiático», explica Javier Hidalgo, director general de Globalia, la corporación de servicios turísticos en la que se integra Air Europa.

Latinoamérica es otro de los mercados en los que el grupo tiene previsto incrementar su presencia este año y, aprovechando del negocio vacacional del grupo en ese continente, reforzar sus operaciones a algunos destinos como Salvador de Bahía (Brasil) o Cancún (México). «El vínculo entre España e Iberoamérica irá creciendo, pero además contamos con una masa crítica de inmigrantes, que empieza a tener poder adquisitivo y que crean valor», asegura Hidalgo, para quien es posible competir con Iberia, líder en el tráfico entre Europa y América Latina, utilizando armas como la calidad y el precio.

Mientras que Air Europa potencia nuevos proyectos hacia destinos de larga distancia, en el mercado europeo se enfrenta a una de las mayores amenazas para el sector de la aviación comercial: la feroz competencia de los operadores de bajo coste. Para plantar cara a este nuevo modelo comercial, en los últimos meses Air Europa ha combinado los servicios tradicionales de la aviación con una oferta similar a las del segmento del *low-cost*. «Air Europa es ahora una fórmula mixta de servicios y, excepto en los vuelos de larga distancia, estamos más próximos al segmento del bajo coste en cuanto a los precios y los destinos en los que operamos», esgrime el director general de Globalia.

Adaptado de *El País*, 22-01-04.

Preguntas

1. ¿Qué motiva el interés de Air Europa por el mercado asiático?
2. En los últimos años, las compañías aéreas están cooperando, sobre todo mediante vuelos compartidos. ¿A qué obedece esta política?
3. ¿A qué factor de la demanda se refiere el artículo cuando habla del poder adquisitivo de la inmigración?
4. ¿Qué crees que es un segmento de mercado?