

MAESTRIA EN ADMINISTRACION EN SISTEMAS DE SALUD

CATEDRATICO: MAYWALIDA CANDELARIA HERNANDEZ

PRESENTA LA ALUMNA: CLARITSHA HERNANDEZ ROJAS

NOMBRE DE LA MATERIA: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

TRABAJO: ENSAYO

TEMA: ANTECEDENTES Y CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA, CARACTERIZACIÓN DE LA RELACIÓN DEMANDA-OFERTA Y FACTORES

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS 13-06-2020

ANTECEDENTES Y CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA, CARACTERIZACIÓN DE LA RELACIÓN DEMANDA-OFFERTA Y FACTORES.

La oferta fue creada para ser o cumplir una cosa mediante el ofrecimiento, para su venta especialmente cuando se ofrece a un precio más bajo de lo normal una frase muy común “ me ha hecho una oferta tan buena que no la eh podido rechazar” o “ la oferta consiste en pagar dos y llevarse tres “, es una de las frases más comunes que escuchamos en el mercado que en términos económicos un mercado es el área dentro del cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios, tiendan a unificarse.

Esto nos hace viajar en el tiempo y remontarnos en la época en donde el hombre primitivo llego a darse cuenta que podía poseer cosas que él no producía efectuando el cambio o el famoso trueque, con otros pueblos o tribus más antiguos que poblaron la tierra y a medida que fueron evolucionando desarrollaron el comercio, el instinto de conservación y subsistencia del hombre la que hace que procure satisfacer sus necesidades más elementales.

Es así como el desarrollo de los pueblos obligaron inconscientemente, al incremento y expansión del mercado llegando en la actualidad a hacer una actividad económica de suma importancia para el desarrollo de la humanidad.

Entendemos por esto que por medio del mercado, es el lugar donde asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a un determinado precio y que comprenda a todas las personas, hogares, empresas e instituciones que tienen necesidades a hacer satisfechas al uso de los ofertantes quienes son los que venden cierto producto.

De la capacidad de la oferta se verá reflejada la amplitud del mercado a la que lleguen las ofertas y va a depender de cómo se ofrezcan los productos al demandante y de esto vamos a saber que tanto llamaremos la atención del

comprador del cual va a depender la tendencia que tengan nuestros productos aunque en ocasiones hay productos que podría decirse que se venden solos uno de ellos podían ser los artículos celulares que tiene una capacidad de mercado muy grande y una demanda muchísimo más porque el siglo en el que nos encontramos esto se comercializa por que surge la necesidad de estar comunicados ya sea con familiares, amigos o trabajo etc.

Por eso se dice que estos productos se venden solos el único proceso más complicado es el distribución por la distancia en la que se envían los productos.

En cambio nos veríamos en severos problemas cuando nos presenten un producto más complicado para venderse, tendríamos que hacer estudios con los usos del producto, tests sobre su aceptación por los demandantes y compararlo con la competencia también se estudiaría el mercado y el consumidor para saber en qué clase del mercado ofertarlo y si se podría mayorista o minorista, es ahí donde sabríamos las oportunidades y los riesgos que realmente tendríamos.

Todo el proceso es muy importante pero uno a resaltar es la determinación del precio.

El precio de un bien es su relación de cambio por dinero fijando el precio para todos los bienes y así el mercado permita la coordinación de compradores y vendedores y por tanto asegura la viabilidad de un sistema capitalista de mercado, fijaremos el valor de nuestro producto haciendo el conteo de gastos de producción y distribución para que llegue al mercado no olvidando lo más importante la mano de obra del personal quienes hacen este posible. Cuando el producto finalmente está elaborado y las estrategias para ofertarse ya están bien sentadas a un mercado en particular comienza el proceso de distribución, que se realiza desde que el producto ha sido elaborado por el fabricante hasta que haya sido comprado es ahí cuando finaliza el proceso de distribución.

Para concluir, el sistema de economía de mercado es un proceso muy grande en el cual nos vemos involucrados todos ya que algunos formamos parte de ello como consumidores, vendedores, o incluso algunos son parte de la distribución de

los productos que consumimos y no podemos olvidar a los principales, los creadores de estos productos que no todos pero unos son esenciales y que nos sirven día a día y que llegan a nuestro hogar gracias a la buena creación, distribución y la forma en la que los ofertantes se ganan el mercado para que seamos fanáticos de una marca en particular y lo maravilloso de que este proceso venga desde el famoso trueque y que este a un se lleve a cabo en la actualidad cuando cambiamos un producto por otro que no sea de nuestro uso pero a otra persona sí, eso es lo genial de todo esto que es un proceso que seguramente prevalecerá en un futuro y me atrevo a decir que para siempre solamente que será de forma más moderna y tecnológica.

BIBLIOGRAFIA

<https://www.todomktblog.com/2013/07/antecedente-mdo.html>

<https://es.scribd.com/doc/114364540/Historia-y-Teoria-Fundamental-de-La-Oferta-y-La-Demanda>