



Nombre del alumno: Amayrani Lisbeth López Ancheita.

Nombre del profesor: Sandra Gálvez Monterroza.

Nombre del trabajo: Actividad II-Cuadro Sinóptico.

Materia: Economía de la Empresa.

Grado: 5^o cuatrimestre.

Grupo: Administración de Empresas.

Ocosingo, Chiapas a 11 de febrero del 2023.

OFERTA Y DEMANDA (UNIDAD 2)

DEMANDA DEL MERCADO

La demanda por un bien o servicio se define como:
Las cantidades de un bien o servicio que la gente se encuentra dispuesta a comprar a distintos precios dentro de un cierto periodo, al mantenerse constantes otros factores distintos al precio. Observe que, en la definición anterior, la palabra —dispuesta— implica que los consumidores están preparados para comprar un bien o servicio, porque tienen tanto la intención (es decir, tienen preferencia por él) como la capacidad (es decir, cuentan con el ingreso para apoyar esta preferencia) de hacerlo.

Los cambios en el precio originan cambios en la cantidad demandada (es decir, movimientos a lo largo de la curva de demanda).
Los cambios en las determinantes distintas al precio originan cambios en la demanda (es decir, desplazamientos de la curva de demanda).

FACTORES QUE OCASIONAN LA DEMANDA

Los factores que ocasionan que la demanda cambie se denominan determinantes de la demanda no basadas en el precio. A continuación, se presenta una lista de dichas determinantes y una breve descripción de su impacto en la demanda.

1. Gustos y preferencias: Los economistas utilizan una categoría de propósito general en su lista de determinantes no basadas en el precio, denominada gustos y preferencias, para relacionar las preferencias y aversiones de los consumidores por distintos bienes y servicios.

2. Ingreso: A medida que el ingreso de las personas se eleva, resulta razonable esperar que su demanda por un producto se incremente y viceversa.

3. Precios de los productos relacionados: Un bien o servicio puede relacionarse con otro al ser complementario o sustituto. Si el precio de un producto sustituto cambia, esperamos que la demanda del bien bajo consideración cambie en la misma dirección del cambio en el precio del sustituto.

4. Expectativas futuras: Si suficientes compradores esperan que el precio de un bien o servicio se eleve (caiga) en el futuro, esto podría ocasionar que la demanda actual se elevara (disminuyera).

5. Número de compradores: El impacto del número de compradores en la demanda debe ser evidente; en lo que a vendedores se refiere, mientras más compradores, mejor.

OFERTA DEL MERCADO

La oferta de un bien o servicio se define como:
Las cantidades de un bien o servicio que la gente se encuentra dispuesta a vender a distintos precios dentro de cierto periodo al mantenerse constantes otros factores distintos al precio.
Observe que la única diferencia entre esta definición y la de la demanda es que para este caso se utiliza la palabra vender en lugar de comprar.

Al analizar la parte de la oferta del mercado, resulta importante plantear la distinción entre cantidad ofrecida y oferta. La distinción entre estos dos términos es la misma que la que se utiliza para la parte de la demanda del mercado:

1. Los cambios en el precio originan cambios en la cantidad ofrecida (es decir, movimientos) sobre la curva de oferta).

2. Los cambios en las determinantes distintas al precio originan cambios en la oferta (es decir, desplazamientos de la curva de oferta).

Factores para entender porque se espera que suceda esto:

1. Costos y tecnología.
2. Precios de otros bienes y servicios ofertados por el vendedor.
3. Expectativas futuras.
4. Número de vendedores.
5. Condiciones climáticas.

OFERTA Y DEMANDA (UNIDAD 2)

EQUILIBRIO DEL MERCADO

En el caso de un excedente o de una carestía, distintas presiones competitivas ocasionan que el precio cambie (disminución en el caso del excedente e incremento en el caso de carestía). De esta forma el precio sirve para equilibrar el mercado en desequilibrio. Este proceso continuará hasta lograr el equilibrio (es decir, cuando la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida).

DEFINICIONES

- **Precio de equilibrio:** El precio que equipara la cantidad demandada con la cantidad ofrecida (es decir, el precio que equilibra al mercado con excedente o carestía).
- **Cantidad de equilibrio:** La cantidad que el público está dispuesto a comprar y los vendedores dispuestos a ofertar al precio de equilibrio.
- **Carestía:** Situación de mercado en la que la cantidad demandada excede a la cantidad ofrecida, a un precio por debajo del nivel de equilibrio.
- **Excedente:** Situación de mercado en la que la cantidad ofrecida excede a la cantidad demandada, a un precio por encima del nivel de equilibrio.

CAMBIOS DEL MERCADO EN EL CORTO PLAZO: LA "FUNCION RAZONADORA" DEL PRECIO

Un incremento en la demanda ocasiona que el precio y la cantidad de equilibrio se eleven.
Una disminución en la demanda ocasiona que el precio y la cantidad de equilibrio descieran.
Un incremento en la oferta ocasiona que el precio de equilibrio descienda y que la cantidad de equilibrio aumente.
Una disminución en la oferta ocasiona que el precio de equilibrio aumente y que la cantidad de equilibrio descienda.

El desplazamiento de la demanda o de la oferta en efecto ha creado ya sea una carestía o un excedente al precio original P1. De esta forma, el precio de equilibrio debe aumentar o disminuir para equilibrar el mercado. Cuando el precio de mercado se modifica para eliminar el desequilibrio entre las cantidades ofrecidas y las demandadas, estará actuando como lo que los economistas llaman función de racionamiento del precio. El término racionamiento con frecuencia se asocia con carestía, pero aquí también incluye la situación de excedente.

ANALISIS DEL MERCADO EN EL LARGO PLAZO: "LA FUNCION DE GUIA" O "DISTRIBUCION".

Una distinción básica hecha en el análisis económico entre el corto plazo y el largo plazo. Esta distinción no tiene nada que ver directamente con un calendario de tiempo específico. En lugar de ello, se refiere a la cantidad de tiempo que le toma a los vendedores y compradores reaccionar ante los cambios en el precio de equilibrio del mercado.

Corto Plazo

- a. .Periodo en el que los vendedores que ya se encuentran en el mercado responden a un cambio en el precio de equilibrio mediante el ajuste de la cantidad de ciertos recursos, a los que los economistas llaman insumos variables.
- b. El periodo en el cual los compradores que ya están en el mercado responden a los cambios en el precio de equilibrio al ajustar la cantidad demandada por un bien o servicio en particular.

Largo Plazo

- a. .Periodo en el que nuevos vendedores pueden ingresar a un mercado o los vendedores originales pueden salir él. Este periodo es lo suficientemente largo para que los vendedores existentes puedan incrementar o reducir sus factores fijos de producción.
- b. .Periodo en el que los compradores pueden reaccionar ante un cambio en el precio de equilibrio al cambiar sus gustos y preferencias o patrones de compra. Un ajuste a largo plazo por los compradores se observa gráficamente como un desplazamiento en una determinada curva de demanda.

OFERTA, DEMANDA Y TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES

Las fuerzas de la oferta y la demanda afectan las decisiones de negocios de todas las empresas en una economía de mercado competitiva. En el caso extremo, estas fuerzas son las únicas determinantes del precio de mercado. Existen otros tipos de mercados competitivos en los que las empresas ejercen varios grados de control sobre el precio de su producto. Los economistas se refieren a este tipo de control como poder de mercado. Mientras que la oferta y la demanda establecen la estructura general para determinar los precios de los productos, las empresas individuales pueden ejercer poder de mercado sobre su precio, debido a su tamaño dominante en el mercado o a su habilidad para diferenciar su producto a través de la publicidad, marcas y características especiales.

Cuando las empresas ejercen el poder de mercado, es importante para sus directores entender la demanda de mercado en dos niveles. Primero, existe una demanda global para el producto que ofrecen los vendedores en el mercado. En segundo lugar, existe una demanda por los compradores para el producto que ofrece una empresa en particular. Podemos llamar a esto demanda de la empresa o de la compañía.

OFERTA Y DEMANDA (UNIDAD 2)

LAS MATEMATICAS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

- Es posible expresar la mecánica de la oferta y la demanda de forma concisa en ecuaciones algebraicas.
1. Primero, existen las tablas de oferta y demanda, como se muestra, en las que el precio de equilibrio se encuentra mediante la correspondencia de la cantidad ofrecida con la cantidad demandada.
 2. En segundo lugar, existen diagramas de oferta y demanda, como los que se presentaron en la mayor parte de las figuras de este capítulo, en los que el precio y la cantidad están determinados por la intersección de las curvas de la oferta y la demanda.
 3. Finalmente hay ecuaciones de oferta y demanda que nos permiten encontrar la cantidad y el precio de equilibrio al resolver las incógnitas en las dos ecuaciones.

Para propósitos pedagógicos, el uso de las gráficas es favorable. Pero independientemente de la forma en que se presenten los conceptos de oferta y demanda, quienes toman las decisiones empresariales tienen el reto de averiguar los datos reales de demanda y oferta para sus industrias y organizaciones en particular.

ELASTICIDAD DE LA DEMANDA

Encontramos la curva de la demanda con pendiente hacia abajo y a la derecha; esto significa, por supuesto, que cuanto más bajo sea el precio, mayor será la cantidad de producto consumido. Ahora vamos a discutir la cuestión de qué tan sensible es el cambio en la cantidad demandada en relación con el precio. Esta medición de la sensibilidad en términos porcentuales se denomina elasticidad precio de la demanda.

En los términos más generales podemos definir elasticidad como una relación porcentual entre dos variables, es decir, el cambio porcentual en una variable relativo a un cambio porcentual en otra.

Elasticidad por precio de la demanda

Cuando hablamos de la elasticidad precio de la demanda, estamos tratando con la sensibilidad de las cantidades compradas ante un cambio en el precio que fija el productor. Por lo tanto, este concepto describe una acción que está dentro del control del productor (o en su caso, del comerciante).

LAS DETERMINANTES DE LA ELASTICIDAD

La elasticidad para un producto en particular puede diferir a precios diferentes. Probablemente la determinante más importante de la elasticidad es la facilidad de sustitución. Este argumento permite entender dos aspectos de la situación: si hay muchos bienes sustitutos para el producto en cuestión, la elasticidad será alta; asimismo, si este artículo de consumo es un buen sustituto para otros, su elasticidad de la demanda será alta también. Cuanto más amplia sea la definición de un producto de consumo, más baja tenderá a ser su elasticidad precio, debido a que hay menor oportunidad para su sustitución.

FACTORES QUE AFECTAN LA ELASTICIDAD DE LA DEMANDA

- Facilidad de sustitución.
- Proporción de gastos totales.
- Durabilidad del producto.
- Posibilidad de posponer la compra.
- Posibilidad de reparación.
- Mercado de productos usados.
- Duración del periodo.

EL EFECTO DE LA ELASTICIDAD EN EL PRECIO Y LA CANTIDAD

La respuesta a un cambio en la oferta está determinada, en gran parte, por la elasticidad precio de la demanda. Esto es de gran importancia para una persona de negocios, quien debe ser capaz de ajustar la producción y los precios ante un cambio en las condiciones económicas.

Elasticidad de la demanda derivada

La demanda de artículos que intervienen en la producción de mercancías de consumo final, tales como materiales, maquinaria y mano de obra. La demanda de tales componentes de un producto final se denomina demanda derivada. En otras palabras, estos componentes no son demandados por sí mismos, sino porque existe una demanda por el producto final en cuya elaboración son necesarios.

Principios que rigen la elasticidad de la curva de la demanda derivada

1. Cuanto más esencial sea el componente en cuestión.
2. Cuanto más inelástica sea la curva de la demanda para el producto final.
3. Cuanto más pequeña sea la fracción del costo total asignado a este componente.
4. Cuanto más inelástica sea la curva de la oferta de los factores cooperativos.

BIBLIOGRAFÍA

- ◆ **Libro (501). LC-LAE501. Lugar de publicación: UDS Economía De La Empresa**