

El equilibrio de La oferta y la Demanda

Bryseyda Karla Civas Covarrubias
Alumna

Emmanuel Eduardo Sánchez Pérez
Docente

Matemáticas Administrativas
Materia

2° do Cuatrimestre

Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas
UNIVERSIDAD DEL SURESTE
UDS



En este apartado comenzaremos por dar un vistazo a como es que la economía mundial reacciona a los diferentes sucesos y acontecimientos y que para tal caso, sería necesario identificar que en cuanto mayor capacitados nos encontremos, mayores oportunidades se tendrán como sociedad, para hacerle frente a estos desequilibrios que se generan en el ámbito de las finanzas, podríamos decir que la sociedad en su mayoría habla de economía, pero es de reconocer que cierta población del mundo desconoce como fluctua el dinero y como es que gracias a determinados conceptos y a la comprensión de los mismos, mejoraría notablemente su tesoro personal (capital), en cualquier lugar siempre habran personas a querer invertir en hacer ventas de bienes o servicios, lo llamativo es que no siempre son profesionistas o a fines a los negocios, esto no involucra tener un perfil de estudio financiero, las necesidades economicas nos han llevado a que cualquiera quiere competir en un mercado financiero, en donde todos luchan por obtener ganancias, y este rubro no es exigente, simplemente entran los que tienen el capital suficiente para hacer negocio, es por ello que en estas próximas páginas aprenderas a conocer terminos como lo son la oferta y la demanda, su análisis intepretativo y su comportamiento en la sociedad, como saber que estos conceptos estarian prediciendo el éxito o fracaso de cualquier negocio que se desee emprender e identificar casi de forma segura los diferentes tiempos claves para saber invertir en un negocio.

Para entrar en el tema es necesario conocer estos conceptos que son tan necesarios para su mayor comprensión, la oferta es todo aquello que puede ofrecerse, así como bienes o servicios, y la demanda que es todo aquello que cierto grupo de personas puede demandar del ofertante su medida dependerá del precio que este designe dependiendo del momento en que se ofrezca el bien, ya sea porque hay una fuerte o baja demanda, pero ¿Qué es lo que hace que exista una fuerte o baja demanda? En el mercado por así llamarle a las diferentes fuentes de donde surge la idea de vender un bien o servicio, depende mucho de la sociedad, entre tanta variedad de bienes existentes depende de las situaciones que acontezcan para que un determinado producto o servicio comience a venderse de una forma exagerada, de forma baja o se mantenga en equilibrio. Para ser más preciso y poder dar cuenta de cómo funciona la oferta y la demanda, no necesitamos imaginar tanto para conocerlo con hechos reales, lo sucedido en el 2020 por el virus coronavirus por sus siglas COVID-19, género un acontecimiento que bien nos puede servir de lo que es la oferta y la demanda y cómo la misma pudo llegar a un punto de equilibrio. En sus inicios el precio de un cubrebocas rondaba entre los dos pesos o dos pesos con cincuenta centavos, era un precio relativamente barato y digamos que porque lo era, porque únicamente tal vez se utilizaba para cuando se tenía que ir a un hospital e incluso hasta se le regalaba a las personas o muy probablemente comprabas unos cuando te enfermabas de una gripe pasajera, pero ante la aparición del COVID-19 esta opción de entre querer o no protegerse se vio como una obligación, las personas acudieron a las farmacias para comprar muchos cubrebocas o sea, en este caso la sociedad y el momento fue crucial ya que la demanda de este artículo aumentó sustancialmente, y con la falta de preparación de la industria farmacéutica por crear cubrebocas, se vio inmediatamente el desabasto de los mismos, la sociedad se vio ante una fuertísima demanda de protegerse y no descuidarse haciendo que las empresas dedicadas a crear cubrebocas trabajasen a marchas forzadas para la elaboración de tantos cubrebocas que pudiera cubrir las necesidades, pero esto implicaría que en la rapidez de su fabricación, se gastara mayor materia prima, desde su elaboración, todo eso contrae el que un cubrebocas simple llegara a valer veinte o veinticinco pesos, fue un precio exageradamente elevado, pero que la sociedad estaba dispuesta a pagarlo ya que era una necesidad prioritaria. La oferta en sus inicios fue baja, porque no se contemplaba que un acontecimiento de este tipo sucediera, lo expuesto agarró a la industria desprevenida, pero al responder con todo lo que la sociedad exigía, no solo la industria farmacéutica tuvo grandes ganancias, incluso personas que sin conocimiento

del tipo de industria, se vieron empujados por estar de lado de este negocio y comenzar a hacer competencia contra las grandes empresas que por costumbre se han dedicado a proveer dicho artículo, justamente cuando las empresas farmacéuticas no se daban a basto con las exigencias es ahí cuando entraron muchos actores individuales para la venta de cubrebocas al hacer esto, obviamente las grandes empresas tenían que cubrir toda la demanda, pero las personas que estaban iniciando el negocio de los cubrebocas ya representaba una pequeña minoría que estaba en competencia, lo que a su vez estaría siendo tan positivo para la sociedad ya que de no haber sido de esta forma, y haber dejado esta responsabilidad de cubrir la gran demanda social, iba a provocar que los precios se siguieran elevando. Pero al haber competencia muchas personas hicieron frente a los altos precios que las empresas estaban solicitando, si por la parte de los nuevos emprendedores estaban ofreciendo un cubrebocas en diez pesos, eso provocaba que la venta de cubrebocas de las grandes empresas que lo vendían a veinticinco, tuvieran que regular sus precios, en eso se podría dar cuenta que no eran los pioneros y de continuar así comenzarían a perder ganancias. Así que no quedaba de otra más que bajar sus costos. Y en este aspecto también se vieron obligados a evaluar entre calidad y sus costos fijos, (gastos de instalaciones, salarios, servicios de energía eléctrica, etc.) algo se tenía que hacer, al analizar que en sus comienzos hicieron contratación de un número más elevado de personal, así como sus instalaciones crecieron en determinado momento, los insumos utilizados, gracias a las fluctuaciones tenían que hacer ajustes probablemente disminuyendo la plantilla del personal y exigiendo a los pocos que quedaran mayor rendimiento e incluso mover instalaciones de fabricación a otros lugares en donde fuese más pequeño y por ende disminuir los costos en renta e inmobiliario. La pequeña industria de las personas que estaban emprendiendo el nuevo negocio les estaba yendo muy bien, a decir verdad en poco tiempo se convirtieron en grandes empresas, en donde lo que les favorecía, es que su emprendimiento comenzó con algo familiar, hasta volverse una situación macro.

Por otra parte se puede notar que en ese tiempo fue cuando justamente el petróleo a nivel mundial disminuyó sus precios, ya que una de las reglas que operaban en ese momento era la falta de movilidad de las personas, esto hacía que bajara la demanda de las gasolineras o sus derivantes como lo es el combustible para barcos y aviones, no se podía viajar frecuentemente y por lo mismo el precio bajo o se estanco.

Con todo esto entra un nuevo concepto a la lista de explicación y es el punto de equilibrio, esta manera de hacer que en cuestión de los precios se llegue a un precio en común, si se hiciera

de manera gráfica podría verse que la vertiente de la oferta y la demanda llega un momento que tienen un punto de encuentro es ahí donde se encuentra el equilibrio de la oferta y la demanda. Donde se podía ver que después del tiempo de el COVID-19 y luego de la disminución de casos se llegó a un punto de equilibrio donde el cubrebocas de llegar a tener un precio muy alto se empezaba a estandarizar en cinco pesos, y más de eso las personas ya no querían pagar, la demanda bajo y la oferta para las empresas que vigilaron su producción la fueron disminuyendo gradualmente, sin generar pérdidas económicas, pero para aquellas que no supervisaban estas fluctuaciones, cabe la posibilidad que después de haber sido un gran negocio los haya llevado a la quiebra.

Para concluir hay que reconocer que la oferta y la demanda son terminos que nos pueden hacer el negocio de nuestra vidas o la puerta que conduce al fracaso financiero, como se decía al inicio, en estos tiempos ya dadas las circunstancias volatiles de la vida social, no necesitan las personas tener un perfil económico para desear emprender cualquier tipo de negocio, pero si hay algo en lo que se podria favorecer a las personas que cuentan con mayor conocimiento de como, cuando y donde hacer negocio es que tienen mas probabilidades de un mayor éxito, cuando se puede interpretar el comportamiento de la sociedad, exigen o no demasiado producto o servicio, saber en términos empresariales cuales son mis costos fijos y mis costos variables o por ejemplo saber cual sera el precio que se le asignará al producto, tendrá que ver con las ganancias que queremos obtener y reconocer si es un negocio rentable o no. Muchos solo hacen negocio pero para darle la vuelta al dinero, y no hay nociones de lo que se gana, es por tanto que al controlar estas variables, se obtiene como consecuencia la mejora constante del bien o servicio, o la evolucion o estancamiento de las empresas.

Lista de referencias

- Abramovich, S. y Leonov, G. (2008). Fibonacci numbers revisited: technology-motivated inquiry into a two-parametric difference equation. *International journal of mathematical education in science and technology*, 39(6), 746-766.
- Juárez, M. A. (2010). Geometría analítica. En M. A. Juárez, *Geometría analítica* (págs. 47-56). México: Esfinge.
- linares, I. S. (2011). Geometría Analítica. En I. S. Linares, *Geometría Analítica* (págs. 48-52). México: Book Mart.
- Camas, I., Fernández, S. y Núñez, J. (2007). Nancy Kopell: una vida dedicada a la Biomatemática. *Matematicalia: Revista digital de divulgación matemática de la Real Sociedad Matemática Española*, 3(2).
- Cantoral, R. (1999). Approccio socioepistemologico alla ricerca in *Matematica Educativa*: un programma emergente. *La matematica e la sua didattica*, 3, 258 – 270.