



Nombre del docente: Manuel Reynaldo Gallegos

Nombre del alumno: Oscar Cancino Flores

Asignatura: Economía

Unidad: 3

Grado: 6to cuatrimestre

Grupo: BRH

Fecha: 9 - 7 – 2023

Lugar: Comitán de Domínguez, Chiapas

3.4 DEMANDA

Las cantidades demandadas de un bien que los consumidores quieren que puedan comprar se denominan demanda de ese bien.

Un mercado competitivo es un mercado en el que tiene muchos compradores y muchos vendedores, cada uno de los cuales tiene una influencia insignificante en el precio de mercado.

Demandar significa estar dispuesto a comprar, mientras que comprar es adquirir. Pedir refleja intención, mientras que comprar es acción. Un agente solicita algo cuando quiere y también tiene los recursos para acceder a él.

La tabla y la curva de demanda

Existe una serie de determinantes de las cantidades que los consumidores desean adquirir de cada bien por unidad de tiempo, tales como preferencias, ingresos o durante este periodo, precios de otros y, sobre todo, el precio de los propios bienes. Buena causa.

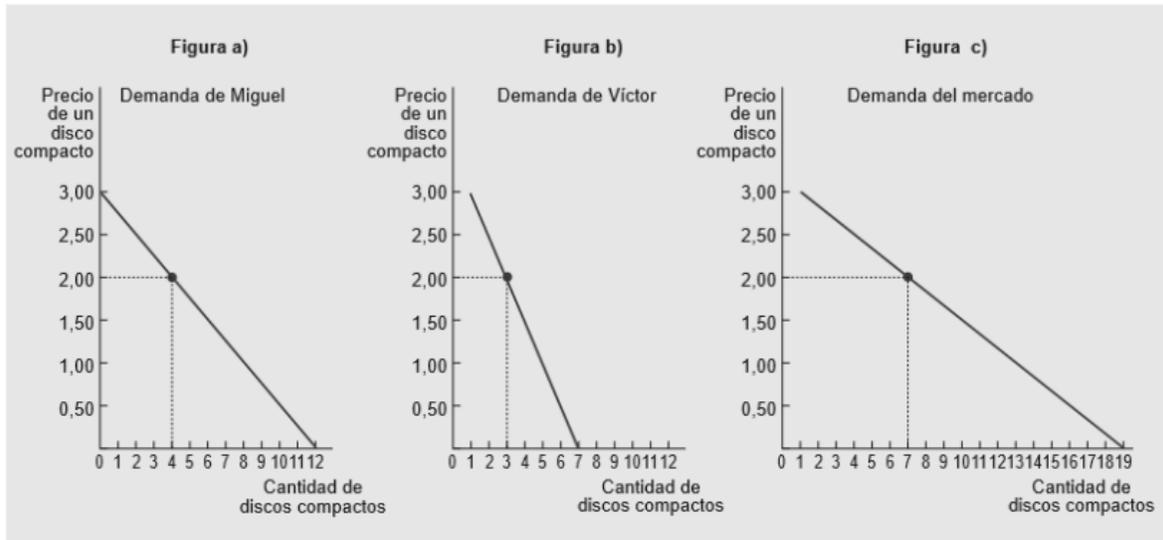
Si consideramos todos los factores constantes excepto el bien, es decir si aplicamos la condición "paribus", podemos hablar, por ejemplo, de la demanda calendárica de discos compactos por un consumidor dado al considerar la relación entre la cantidad demandada y la cantidad de discos compactos.

Bajo la condición ceteris paribus y para un precio de disco compacto, la suma de las demandas individuales nos da la demanda agregada o demanda de mercado de discos compactos.

Nota complementaria 2.1

Precio de un disco compacto (en euros)	Cantidad de discos compactos demandada por Miguel		Cantidad de discos compactos demandada por Víctor		Demanda del mercado
1,0	8		5		13
1,5	6		4		10
2,0	4	+	3	=	7
2,5	2		2		4
3,0	0		1		1

Nota complementaria 2.1 graficas



La tabla de demanda del mercado (Cuadro 2.1) ofrece información sobre la cantidad que el mercado absorbería a cada uno de los precios. Esta tabla de demanda muestra que cuanto mayor es el precio de un artículo, menor cantidad de ese bien estarían dispuestos a comprar los consumidores, y «ceteris paribus» **cuanto más bajo es el precio más unidades del mismo se demandarán**. Así pues, la tabla de demanda muestra la relación entre el precio de un bien y la cantidad demandada. A la relación inversa existente entre el precio de un bien y la cantidad demandada, en el sentido de que al aumentar el precio disminuye la cantidad demandada, y lo contrario ocurre cuando se reduce el precio, se le suele denominar en

Cuadro 2.1 - Tabla de demanda	
Precios y cantidades demandadas de discos compactos	
Precio de un disco compacto (en euros)	Cantidad demandada de discos compactos (unidades)
1,0	13
1,5	10
2,0	7
2,5	4
3,0	1

3.5 LEY DE LA DEMANDA

La ley de la demanda se refiere a lo inverso entre el precio de un bien y cantidad en el sentido de que cuando el precio aumenta, la demanda disminuye, y viceversa ocurre cuando el precio

La razón por la cual cuando el precio del bien la cantidad demandada por todos los consumidores disminuye. Por un lado, cuando el precio de un bien sube, algunos que lo compraron antes dejarán de hacerlo o lo comprarán caro y buscarán otros bienes para reemplazarlo. Por ejemplo, si sube el precio de hoteles, intentarán sustituirlos por hostales, casas o apartamentos.

A esto se le llama efecto sustitución en el que el bien o servicio que se vuelve relativamente caro tiende a ser reemplazado por otros que ahora son más baratos.

El efecto sustitución refleja el impacto de un cambio en los precios y decimos que cuando el precio de un bien de un servicio aumenta, la cantidad demandada de ese bien se reduce ya que se reemplaza su consumo por otros bienes.

La demanda del mercado es la suma de todas las demandas individuales de un bien o servicio determinado.

Asumiendo que el mercado de discos compactos es de solo dos individuos: Miguel y Víctor, el adjunto muestra los calendarios de demanda de discos compactos de Miguel y Víctor. Los calendarios de preguntan a Miguel y Víctor cuántos discos estarían dispuestos a comprar cada uno a diferentes precios.

Por otro lado, cuando un bien se encarece, los consumidores demandarán menos unidades porque el aumento del precio tiene el poder adquisitivo de la renta, que permitirá comprar todos los bienes y, en particular, del que nos ocupa. Este hecho se conoce con el nombre de efecto e indica que un aumento en los precios, por ejemplo, de los compactos, disminuye el poder adquisitivo de los consumidores para un ingreso dado.

Ante esta circunstancia, los consumidores se verán motivados a reducir la compra de cualquier bien o servicio. El hecho de que la curva de demanda sea descendente, que exista una relación inversa entre el precio de y la cantidad demandada, puede explicarse por dos razones por el efecto sustitución y por el efecto renta.

El efecto ingreso refleja el impacto de una variación en el ingreso real del consumidor tal que, al aumentar, por ejemplo, el precio de los compactos, el ingreso real se reduce y el consumidor compra más pequeña cantidad de todos los bienes, incluidos los bienes cuyo precio ha aumentado.

La curva de demanda

Podemos representar gráficamente el programa de demanda o una curva decreciente que conecta la cantidad demandada de Q con el precio de dicho bien. Al reducirse el precio aumenta la cantidad demandada. A cada precio, P , le corresponde una cantidad, Q , que los compradores están dispuestos a comprar. Al unir los puntos respectivos, obtenemos la curva de demanda.

La curva de demanda de un bien, como expresión de la demanda, muestra las cantidades del bien en las que sería demandada en un determinado periodo de tiempo una población determinada a cada uno de los precios posibles.

Al observar la Figura 2.1 y el Cuadro 2.1 se comprueba que a medida que el precio de los discos compactos es mayor la cantidad de discos compactos que se desean demandar se reduce y, al contrario, los individuos estarán más dispuestos a demandar discos compactos cuando el precio sea más bajo.

Es frecuente pensar en la cantidad demandada como en una cantidad fija.

Así, un empresario que va a lanzar un nuevo producto al mercado se puede preguntar, ¿cuántas unidades podré vender?, ¿cuál es el potencial del mercado respecto al producto en cuestión?

A estas preguntas el economista debe contestar diciendo que no hay una «única» respuesta, ya que ningún número describe la información requerida, pues la cantidad demandada depende de diversos factores, uno de los cuales es el precio que se cargue por unidad. La relación existente entre la cantidad demandada de un bien, su precio y las demás variables explicativas se recoge en la función de demanda

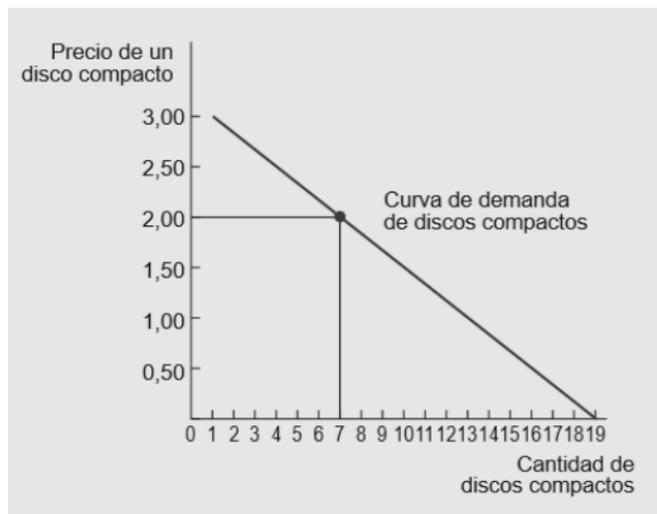


Figura 2.1

La curva de demanda es la representación gráfica de la relación entre el precio de un bien y la cantidad demandada. Al trazar la curva de demanda suponemos que se mantienen constantes los demás factores, excepto el precio, que puedan afectar a la cantidad demandada. Cuando, por ejemplo, decimos que la cantidad demandada de un bien (Q_A) se ve influida por (o que es una función de) el precio de ese bien (P_A), la renta (Y), los precios de otros bienes (P_B), los gustos de los consumidores (G) o el tamaño del mercado (N) estamos refiriéndonos a la función de demanda, que podemos expresar de la siguiente forma:

$$Q_A = D(P_A, Y, P_B, G, N)$$

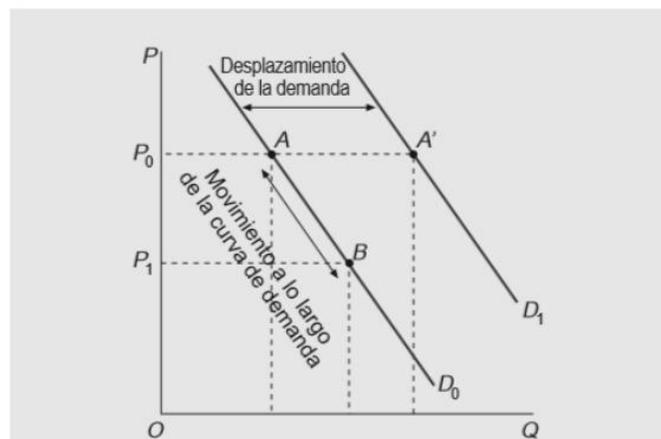


Figura 2.3 - Movimientos a lo largo de la curva de demanda

Ingreso del consumidor Cuando el ingreso promedio del consumidor puede consumir más de todos bienes, independientemente del precio, por lo que la curva se desplazará hacia la derecha.

Por el contrario, cuando el ingreso cae, se puede esperar que las personas deseen exigir un precio menor por cada, por lo que la curva se desplaza hacia la izquierda. El análisis de cambios en la demanda cuando el ingreso modificado no solo ilustra desplazamientos en la curva de demanda, sino que también permite clasificar bienes normales e inferiores.

Ejemplos de bienes normales pueden ser automóviles, teléfonos celulares o discos compactos.

Bien normal: cuando aumenta la renta, aumenta la cantidad a cada uno de los precios. Un ejemplo de un bien inferior son los alimentos de baja calidad.

Si nuestro ingreso disminuye, es posible que tengamos que reducir nuestra carne de mayor calidad y aumentar nuestro consumo bajo carne de calidad

Mucho más bajo: al aumentar el ingreso de a cada uno de los precios la cantidad demandada disminuye

Los precios de los bienes relacionados

Los cambios en el precio de un bien no solo afectarán la cantidad demandada de ese bien, sino que también pueden causar cambios en la curva de demanda de otros bienes. Pensemos en que, por ejemplo, aumenta el precio del petróleo.

Como consecuencia de este aumento, la gente tendrá menos para comprar los bienes que se utilizan con los petroleros, como los automóviles, por ejemplo, y, por tanto, la curva de demanda de estos tendrá tendencia para moverse hacia la izquierda.

Sin embargo, el aumento del precio del petróleo tendrá un efecto sobre las cantidades demandadas de otros productos utilizados alternativamente, como el carbón o la energía eólica. Aquí nuevamente, la dirección del cambio permite introducir una clasificación de bienes: bienes complementarios, bienes sustitutivos bienes independientes.

Bienes complementarios: cuando el aumento del precio de uno reduce la cantidad demandada del otro, sea cual sea el precio.

Bienes de sustitución: cuando al aumentar el precio de ellos aumenta la cantidad demandada del otro, sea cual sea el precio.

Bienes independientes: son aquellos que no tienen ninguno entre ellos, de manera que el cambio de precio de uno no afecta la cantidad demandada del otro.

3.6 OFERTA

La oferta tiene que ver con las condiciones bajo las cuales quieren producir y vender sus productos. Como hicimos en el caso de distinguir entre pedir y comprar, ahora necesitamos distinguir entre ofrecer y vender. Ofrecer es pretender o querer vender, cuando en realidad es hacerlo.

La oferta recoge las intenciones de venta de los productores. La información sobre la cantidad ofrecida de un bien y el precio se recopila en la tabla de ofertas. La tabla de ofertas individuales muestra las diferentes cantidades que se desea ofertar para cada precio, por unidad de tiempo, permaneciendo constantes los demás factores.

Los cronogramas de oferta individuales de las dos empresas que conforman el mercado de discos compactos súper simplificados, así como el cronograma de oferta del mercado.

De manera general la oferta global o mercado es del individuo ofertas sumando para cada una las cantidades que ofrecen todos los productores de este mercado. Una tabla de oferta de mercado representa, para determinados precios, las cantidades que los productores estarían dispuestos a ofrecer.

Con precios muy bajos, los costos de producción no están cubiertos y los productores no producirán nada, a medida que suban los precios, comenzarán a salir unidades al mercado, y a precios altos, la producción será mayor, ya que obtendrán beneficios. Con precios elevados, nuevas empresas podrían considerar interesante, producir el bien, lo que también contribuiría a una mayor oferta en el mercado.



3.7 LEY DE LA OFERTA

Según se ha indicado y como se deduce de la tabla de ofertas, cuanto mayor sea el precio de los bienes y servicios, mayor será el deseo de vender. Esta relación directa entre precio y cantidad se basa en el supuesto de que los bienes y servicios son provistos por empresas con el objetivo fundamental de obtener ganancias. Y el precio relativo de un producto en relación con los bienes es un determinante de las ganancias.

Cuanto mayor sea el precio de un bien o servicio, más rentable puede ser su producción y más importante es. Este principio se conoce como la ley de la oferta.

La ley de la oferta expresa la relación directa entre el precio y la cantidad ofrecida: en a medida que aumenta el precio, aumenta la cantidad ofrecida.

La curva de oferta

Como señalamos en relación con la demanda, no puede ser considerada como una cantidad fija, sino como una relación entre la cantidad ofrecida y el precio al que se ofrece dicha cantidad en el mercado.

En este sentido, la curva de oferta de la empresa o mercado es la representación gráfica de la respectiva tabla de oferta que muestra las cantidades del bien que serán ofrecidas a la venta durante un período determinado en diferentes precios constantes restantes. otros factores distintos al precio afectan la oferta del bien, como los precios de los bienes, los precios de los factores de producción o la tecnología. Así, la curva de oferta de discos compactos muestra la diferencia entre el precio y la cantidad de discos ofertada

Cada precio corresponde a una cantidad ofrecida, y en los diferentes puntos obtenemos la curva de oferta.

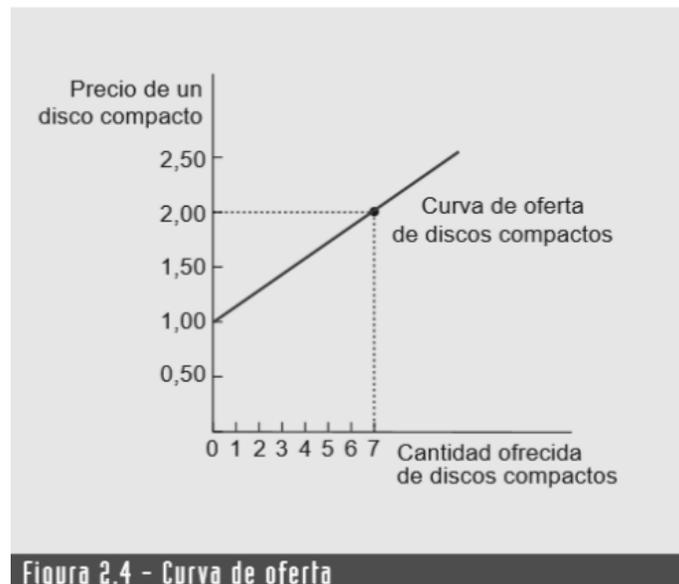


Figura 2.4 - Curva de oferta

La curva de oferta es la representación gráfica de la relación entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida.

Al trazar la curva de oferta, asumimos que todas las demás variables que no sean que el precio de a que pueden afectar la cantidad ofrecida, como los factores de producción, se mantienen constantes.

Para trazar la curva de oferta introducimos la cláusula «ceteris paribus» y nos centramos en la cantidad y el precio del producto ofrecido, suponiendo que las demás variables explicativas permanecen constantes. En términos matemáticos la relación entre la cantidad ofrecida de un bien, su precio y demás variables explicativas se conoce como función de oferta.

La función de oferta establece que la cantidad ofrecida del bien en un período de tiempo concreto (Q_A) depende del precio de ese bien (P_A), de los precios de los factores productivos (r), de la tecnología (z) y del número de empresas que actúan en este mercado (H). De esta forma podemos escribir la función de oferta siguiente:

$$Q_A = O (P_A, r, z, H)$$

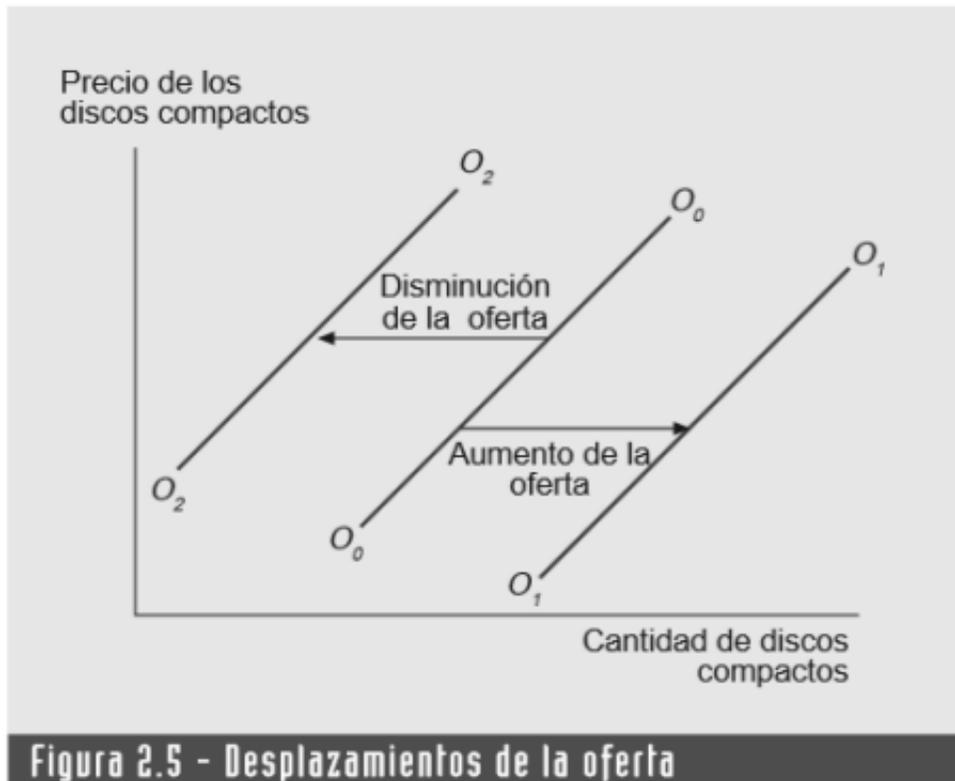
Desplazamientos de la curva de oferta

Para analizar las alteraciones en la oferta, dado que la curva de oferta muestra exclusivamente los efectos de cambios en los precios sobre la cantidad ofrecida, debemos centrarnos en las variaciones de las otras variables distintas al precio, tales como:

- El precio de los factores productivos.
- La tecnología existente.
- El número de empresas oferentes.

La curva de oferta de un bien se desplaza cuando se altera cualquiera de los factores que inciden en la oferta distinto del precio del bien.

- Precio de los factores productivos Si, por ejemplo, tiene lugar una reducción en el precio de los fertilizantes, los agricultores se sentirán dispuestos a producir más cereales que al precio anterior a la disminución. En términos gráficos, este deseo de producir más, para cualquier nivel de precios, implica un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha



- Tecnología existente, Asimismo, una mejora en la tecnología puede, por ejemplo, contribuir a reducir los costes de producción y a incrementar los rendimientos, lo que hará que los empresarios ofrezcan más productos a cualquier precio y, en consecuencia, tendrá lugar un desplazamiento hacia la derecha de la curva de oferta.
- El número de empresas oferentes Un aumento del número de empresas, que se puede producir por lo atractivo del precio o por otras razones como las facilidades que encuentran para establecerse en una zona o país, también se traduce en un aumento de la oferta y un desplazamiento hacia la derecha de la curva de oferta (véase Figura 2.5).

Como parece lógico, las alteraciones de signo contrario a las analizadas harán que la curva de oferta en vez de desplazarse hacia la derecha lo haga hacia la izquierda



Muchas gracias por su atención. Oscar Cancino

BIBLIOGRAFIA:

Antologia: <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/8b65b778818b2c673c5fbae7c36d085b.pdf>