



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: KARINA LISSET GONZALEZ ROBLERO

Nombre del tema: EL MERCADO. OFERTA Y DEMANDA

Parcial: 1

Nombre de la Materia: FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

Nombre del profesor: C.P. YANET SANTIZO ESPINOSA

Nombre de la Licenciatura: CONTADURIA PUBLICA Y FINANZAS

Cuatrimestre: 2

M E R C A D O

CONCEPTO

Se entiende como mercado el conjunto de transacciones de compra y venta de productos y servicios, llevadas a cabo por individuos o empresas.

Es decir, un entorno de compra-venta operado por personas, que protege a determinados bienes y servicios demandados por la sociedad.

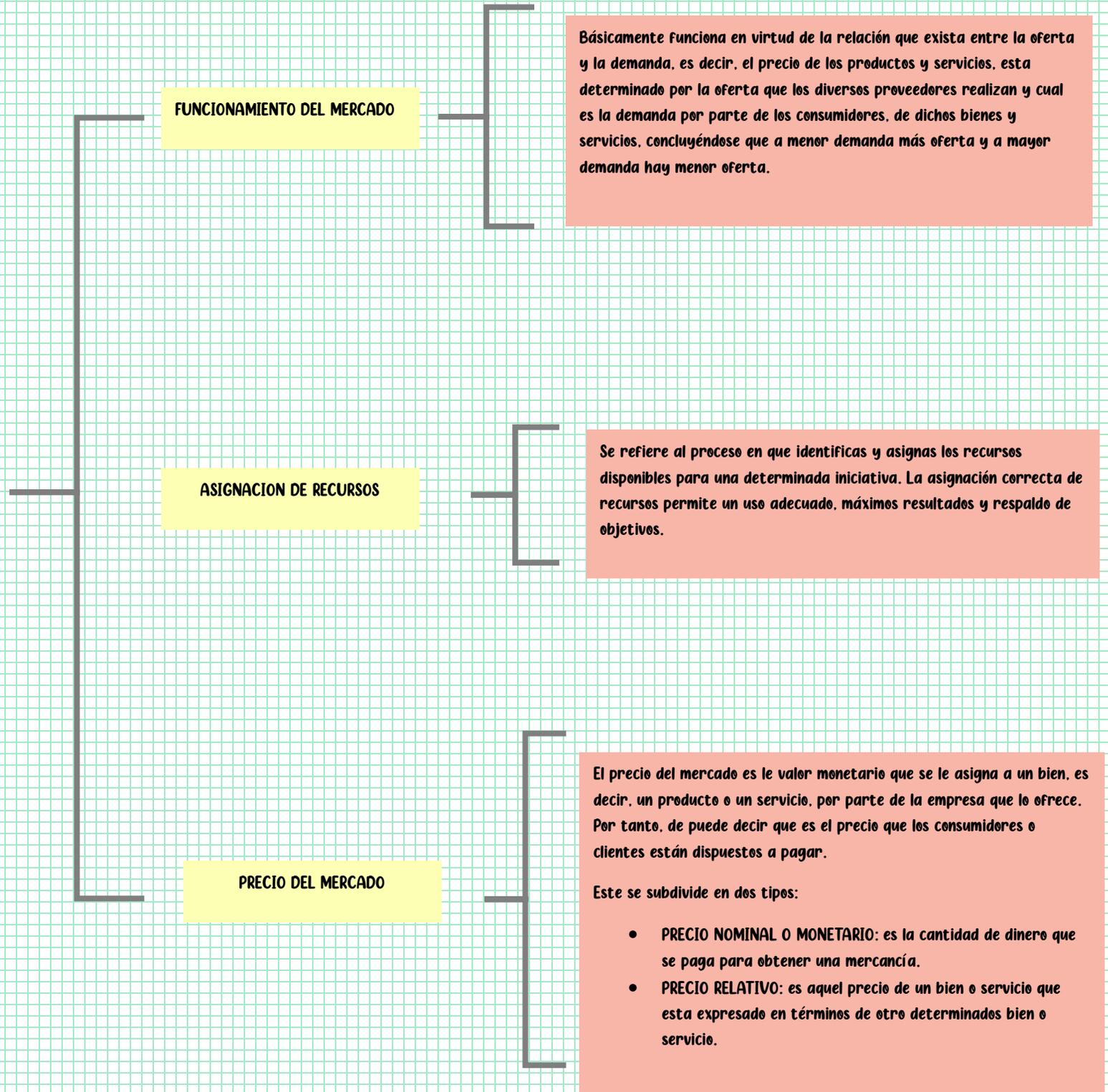
El protagonista es la mercancía, ya que es el elemento que impulsa y mantiene en constante movimiento las transacciones comerciales

CLASIFICACION

Básicamente se identifican cuatro tipos de mercado, los cuales son:

- **COMPETENCIA PERFECTA:** Muchos compradores y vendedores. Productos homogéneos. Es decir, hablamos de una situación económica casi ideal y poco probable en la realidad. No obstante, este modelo es muy útil en el estudio de ciertos mercados que pueden acercarse a la competencia perfecta.
- **COMPETENCIA MONOPOLISTICA:** Muchos compradores y vendedores. Productos diferenciados. En esta, existe un alto número de vendedores en el mercado que tienen un cierto poder para influir en el precio de su producto. Mismo producto, diferentes marcas y diferentes precios.
- **OLIGOPOLIO:** Muchos compradores y pocos vendedores. Productos diferenciados. Es una estructura de mercado en la que existen pocos competidores relevantes y cada uno de ellos tiene cierta capacidad de influir en el precio y cantidad de equilibrio. Por ejemplo, aerolíneas, compañías telefónicas o televisoras.
- **MONOPOLIO:** Muchos compradores y un único vendedor. Único producto. Existe un único oferente de un cierto bien o servicio, es decir una sola empresa domina todo el mercado de oferta.

ASIGNACION DE RECURSOS

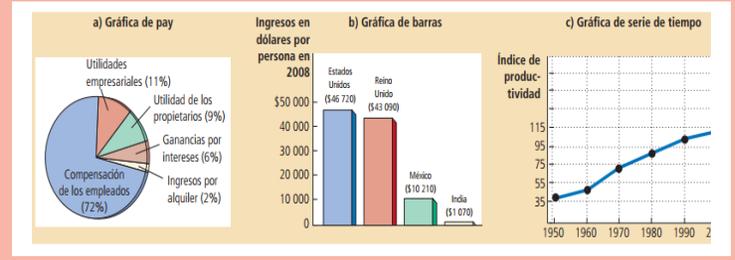


U S O Y M A N E J O D E G R A F I C A S

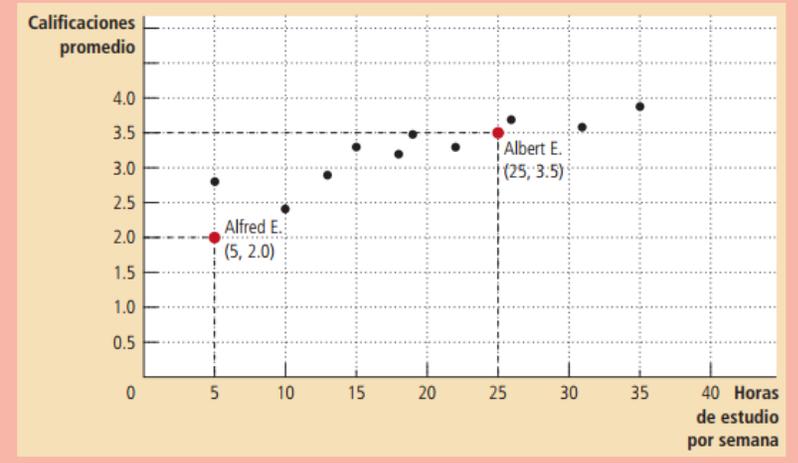
Las variables económicas están relacionadas unas con otras. Una forma de expresar estas relaciones es por medio de las gráficas. Una gráfica es una fotografía que muestra cómo las variables se relacionan, las gráficas permiten expresar la información numérica de modos distintos.

Graficas de una sola variable, se subdividen en tres tipos:

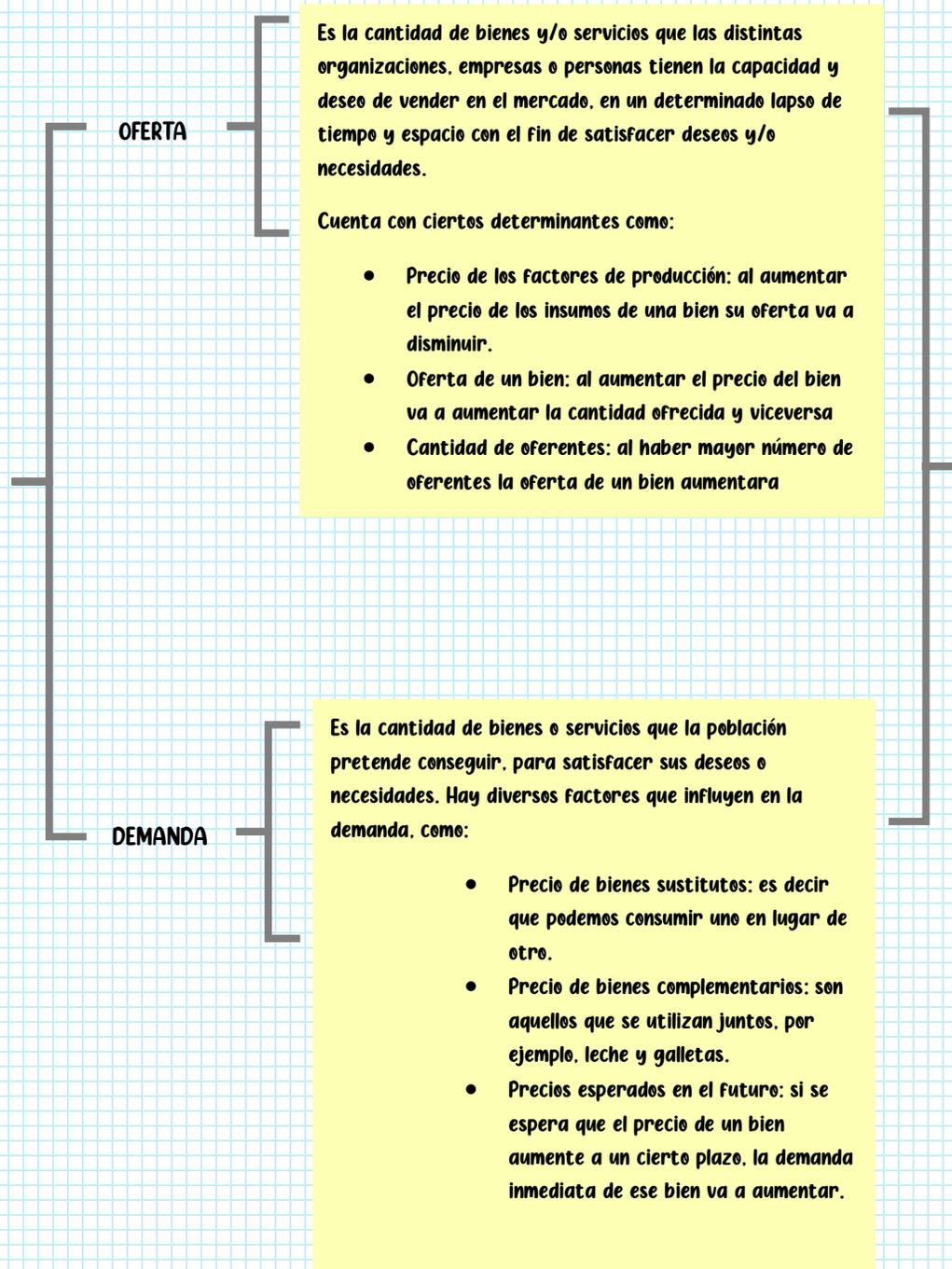
- GRAFICA DE PA'Y
- GRAFICA DE BARRAS
- GRAFICA DE SERIE DE TIEMPO



Graficas de dos variables: el sistema de coordenadas. Lo que preocupa a los economistas es la relación entre variables y, por tanto, necesitan presentar dos variables en una sola gráfica, lo cual es posible gracias al sistema de coordenadas. Estos pares ordenados pueden graficarse en una cuadrícula bidimensional. El primer número del par ordenado es la coordenada x e indica la localización horizontal del punto. El segundo número o coordenada y presenta la localización vertical del punto. El punto en que la coordenada "y" y la coordenada "x" se unen es cero y se conoce como origen. Las dos coordenadas del par ordenado indican dónde se localizan los puntos en relación con el origen, es decir, "x" unidades a la derecha del origen "y" y unidades arriba del origen.



LA OFERTA Y LA DEMANDA



LA LEY DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Es un principio fundamental que describe la interacción entre los productores (oferta) y los consumidores (demanda) en un sector comercial competitivo.

Según esta ley, el precio de un bien o servicio se establece en función de la relación entre la cantidad que los productores pueden ofrecer y la cantidad que los consumidores están dispuestos a adquirir.

Los consumidores buscan satisfacer sus necesidades al menor precio posible, mientras que los productores buscan maximizar sus ganancias ofreciendo bienes y servicios al precio más alto que los consumidores estén dispuestos a pagar.

Si la demanda de un bien supera a la oferta, su precio tiende a aumentar, lo que incentiva a los productores a aumentar su producción para beneficiarse de los mayores ingresos.

Es decir, muchos lo quieren, entonces el precio se eleva.

Por otro lado, si la oferta supera a la demanda, el precio tiende a disminuir. Lo que motiva a los productores a reducir su producción o buscar comercios alternativos.

Es decir, hay mucho producto, entonces el precio baja.

ELASTICIDADES

¿QUE ES?

Es una medida de sensibilidad de la cantidad que se demanda de un bien o servicio respecto a la variación en su precio. Es decir, es la cantidad de un producto que deciden consumir las personas ante un aumento o reducción de su precio.

¿COMO SE CALCULA?

Para calcular el coeficiente de elasticidad precio de la demanda se divide la variación porcentual de la cantidad demandada entre la variación porcentual precio. Una elasticidad alta revela un elevado grado de respuesta de la cantidad demandada del producto a la variación del precio, mientras que una elasticidad baja muestra una escasa sensibilidad a las variaciones en el precio.

$$|\epsilon_P| = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

TIPOS DE ELASTICIDADES

ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA:

La elasticidad precio de la demanda, mide cuanto varia la cantidad demandada de un bien o servicio en función de los cambios en su precio.

Hay productos que son muy sensibles a los cambios del precio. Así, si se produce un pequeño aumento en su importe bajan significativamente las cantidades demandadas por los consumidores.

Por otro lado, una pequeña disminución de su precio causa un fuerte incremento en las cantidades demandadas.

ELASTICIDAD CRUZADA

Es una medida de sensibilidad de la demanda de un bien o servicio ante la variación del precio de otro bien o servicio. Es decir, cuanto cambia el consumo de un producto al cambiar el precio de otro producto

$$\epsilon_{xz} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} \div \frac{\Delta P_z}{P_z}$$

ELASTICIDAD INGRESO

Mide la proporción del aumento en el consumo de un producto ante un cambio proporcional en el ingreso

$$\epsilon_Y = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta Y}{Y}$$

