



**Mi Universidad**

**Ensayo**

*Nombre del Alumno: Nancy Tamara Santis López.*

*Nombre del tema: “Oferta y Demanda”*

*Tarea 2*

*Nombre de la Materia: Economía de la Empresa*

*Nombre del profesor: Lic. Fernando Lopez*

*Nombre de la Licenciatura: Contabilidad Pública y Finanzas*

*Cuatrimestre: 5°*

## Introducción

Los terminos de oferta y demanda son los mas utilizados por lo economistas eh incluso los pequeños emprendedores, estos mismos que conforman la economica de la ciudad son sabedores de su influencia ya que es bien sabidos que tales terminos son utilizados para determinar el flujo de ciertas situaciones en el caso de la demanda se puede conocer como la cantidad de bienes y servicios que son adquiridos por los consumidores a diferentes precios a un determiado precio, mientras que el termino oferta se es conocido como la cantidad de bienes y/o servicios que las distintas organizaciones, empresas o personas tienen la capadidad y deseo de vender en el mercado en un determinado lapso de tiempo y espacio.

Estos terminos son muy bien conocidos que influyen en la vida cotidiana desde lo mas basico hasta llegar en lo academico,, de eso trataremos en este ensayo como bien se no es dado a saber, los terminos tienen grandes influencias y practicas y el saber seria nuestro deber.

## Oferta y Demanda

La Funcion de la oferta es la expresion matematica que relaciona las cantidades ofertadas de un producto que puede variar dependiendo de la situacion, como funcion de una serie de factores independientes

Para calcular la oferta y demanda, es necesario tener en cuenta varios factores. En primer lugar, el precio del producto o servicio en cuestión. En segundo lugar, la cantidad de productores que están ofreciendo ese producto o servicio. Y en tercer lugar, la cantidad de consumidores que están interesados en ese producto o servicio.

La ecuación de oferta y demanda es bastante sencilla:

**Oferta = Cantidad ofrecida x Precio**

**Demanda = Cantidad demandada x Precio**

Por lo tanto, para calcular la oferta, se debe multiplicar la cantidad ofrecida por el precio. Por ejemplo, si un productor ofrece 100 unidades de un producto a \$10 cada una, la oferta sería de \$1,000.

Para calcular la demanda, se debe multiplicar la cantidad demandada por el precio. Por ejemplo, si hay 50 consumidores interesados en comprar ese mismo producto a \$15 cada uno, la demanda sería de \$750.

### Elasticidad de la demanda

Si te fijas en los dos ejemplos que te acabamos de poner, en uno de ellos no parece que la subida de precio afecte a la demanda, mientras que en el otro sí que hace que esta caiga.

Cuando un producto o servicio sube de precio, y aun así las personas lo siguen comprando, se dice que estamos ante una elasticidad de la demanda inelástica.

Por el contrario, cuando el cambio de precio hace que la demanda suba o baje, se le califica como elástico.

## Las Determinantes de la elasticidad

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.

## El Efecto de la Elasticidad en el Precio y la Cantidad

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. Excepto en el caso de la demanda perfectamente elástica o perfectamente inelástica, ya que se afectarán tanto el precio como la cantidad producida.

La curva de la demanda más elástica dará como resultado una disminución mayor en la cantidad y un incremento pequeño en el precio.

Por lo tanto, es extremadamente importante para un emprendedor tener una idea clara en relación con la sensibilidad de la demanda a los cambios en el precio. Tomar la decisión equivocada al elevar o bajar el precio en respuesta a los cambios en las condiciones de la oferta puede ser una acción desastrosa para la compañía del empresario.

Por eso es necesario tener los conocimientos necesarios para lograr la toma de decisiones que más beneficien ya que contando con grandes pérdidas traerá grandes consecuencias, no solo financieramente sino en lo social para todo aquello que tenemos o somos responsable de su cuidado.

## Conclusion

El la oferta y la demanda es necesario saber y tener los conocimientos necesarios ya que una decision precipitada puede traer consecuencias graves.

Saber mas que nada el flujo del mercado en relacion de estos dos terminos y no saber ejecutar las estrategias podrian ocasionar la acumulacion excesiva de dichos productos ocupando espacio, tiempo y dinero e inclusive perdida de mano de obra ya que tendríamos perdida de tiempo de jornada por atender producto que su estadia a sido mas larga de lo esperado, tener conciencia de como manejarnos ante situaciones menos esperadas podriamos tomar la decision mas sabia y prudente para no ocasionar grandes desastres financieramente, saber el flujo de nuestra economia y politica puede establecerse con mas precision algunas decisiones que nos permiten tener los mejores beneficios , logrando al fin tener un gran desembre en prevenir distintas situaciones.

Ya que el mercado es cambiante y se adapta a las nuevas modas asi son las ofertas y demandas que son estimados en lo economicos y en periodos cortos de tiempo para que su rentabilidad se beneficiona y no ocasionar perdidas graves.