Resultado aprendizaje no. 3

Identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.



SECTORES ECONÓMICOS



SE CLASIFICAN EN





SECTOR PRIMARIO

Actividades que se obtienen directamente de la naturaleza.





AGRICULTURA
GANADERÍA
PESCA
MINERÍA





SECTOR SECUNDARIO

Actividades que transforman materias primas (leche) en productos elaborados (queso)

INDUSTRIA
CONSTRUCCIÓN





SECTOR TERCIARIO O SERVICIOS

Actividades que proporcionan servicios.



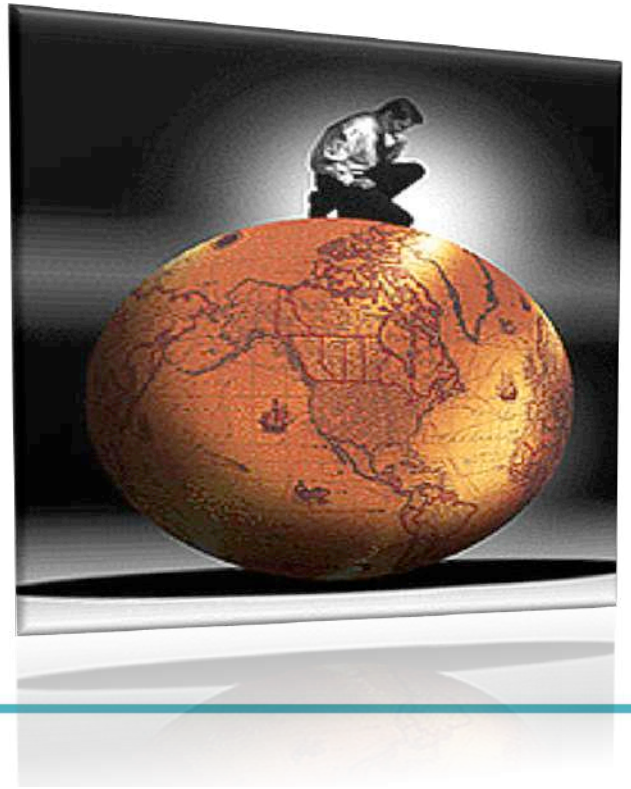
COMERCIO
TURISMO
SANIDAD
EDUCACIÓN







EL MUNDO DEL MERCADEO



NECESIDAD HUMANA

Según Philip Kotler," es *un estado de carencia percibida*".

CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES



Pirámide de Maslow, clasifica las carencias en jerarquías de acuerdo a la importancia que representa en la estabilidad del hombre.

CONCEPTO DEL MERCADO



CONCEPTO

MERCADO ES EL ESPACIO FÍSICO O VIRTUAL DONDE SE ENCUENTRAN COMPRADORES Y VENDEDORES ENTORNO A UN PRODUCTO

Mercado: **mercado es el espacio físico o virtual donde se encuentran compradores y vendedores entorno a un producto para satisfacer una necesidad o problema.**

Mercado potencial: Grupo de personas- ubicadas en un área geográfica.



Mercado objetivo: Grupo de personas con caracteristicas bien identificadas que pueden adquirir el producto.

Nicho del mercado. Target o buyer persona. Grupo de personas con caracteristicas iguales y considerados inicialmente.

CICLO DE NECESIDADES Y VENTAS



1.2.1 PARTICIPANTES DEL MERCADO



Demanda y oferta



La demanda

Es la cantidad de producto que los consumidores están dispuestos a adquirir de acuerdo a su necesidades.

Están regulada por tres aspectos:

1. Lo que deseamos
2. Lo que podemos pagar
3. Lo que planea adquirir



La demanda

Variables que afectan la demanda

1. Ingreso
2. La moda
3. Los gustos
4. Precio de otros bienes. Productos sustitutos



La demanda del mercado

Es la suma de todas las demandas individuales de un determinado bien



Cantidad demanda

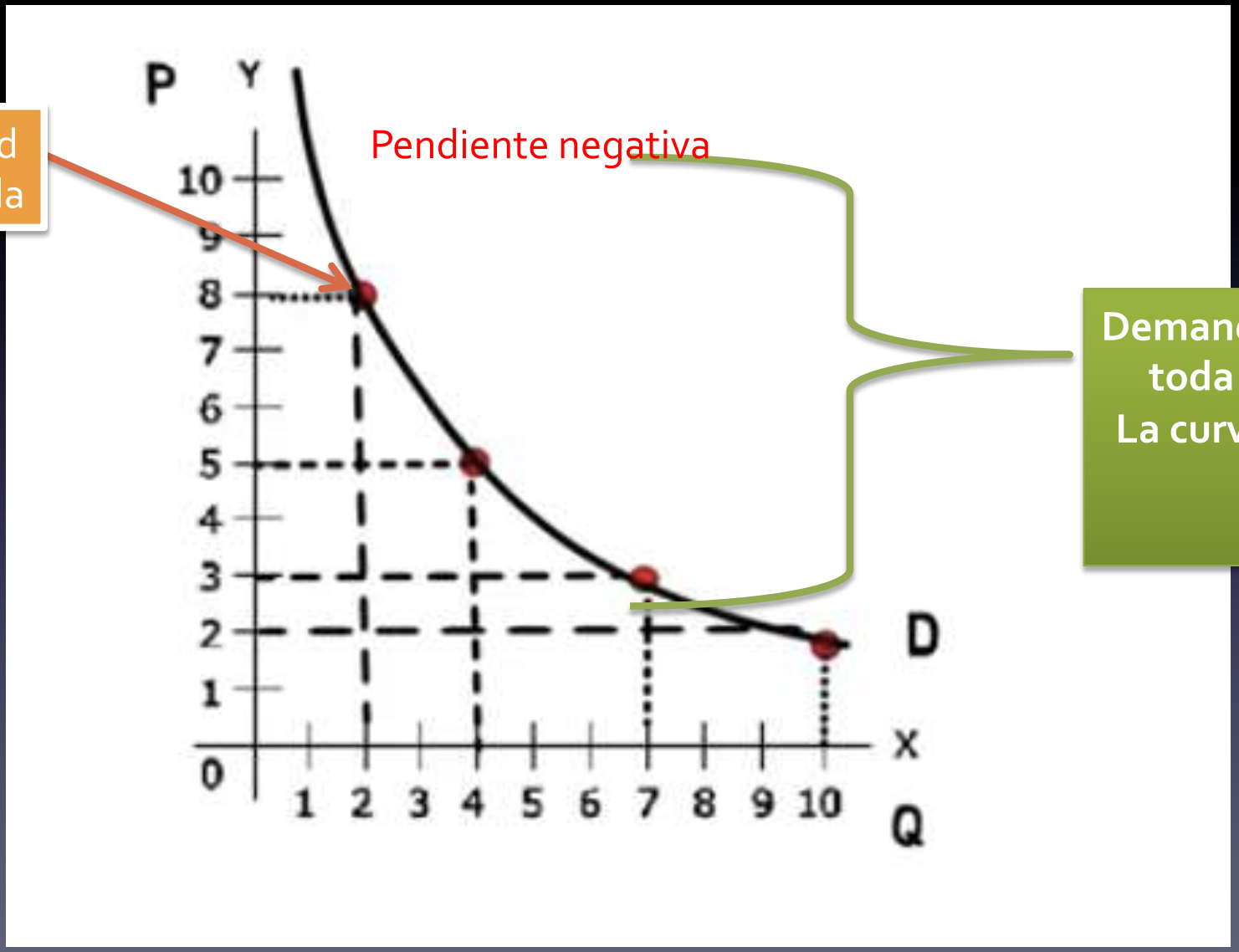
1.Es la respuesta de una cantidad demanda a un precio específico.

Expresa la relación entre Cantidad (Q) contra el Precio.



Demanda

Relación existe entre la relación Q(cantidad) y precio (P)



Ley fundamental de la oferta y la demanda

Sí todos los demás factores permanecen constantes. Cuanto más alto sea el precio de un bien, menor será cantidad demanda. Y viceversa.

Cómo calcular la sensibilidad al precio

La sensibilidad al precio se puede medir dividiendo el porcentaje en la variación en la cantidad demandada entre el porcentaje de la variación en el precio.

$$\text{Sensibilidad de precio} = \frac{\%\ \text{variación en la cantidad demandada}}{\%\ \text{variación en el precio}}$$

Tipos de demanda:
1. Demanda elástica



Una empresa que vende un producto tiene una cantidad demandada inicial de 1.000 unidades (Q_0) para un precio inicial de 10 euros (P_0). Si de repente el precio baja a 9 euros (P_1), la cantidad demandada sube hasta 1.200 unidades (Q_1). ¿Son los demandantes muy sensibles al precio? Es decir ¿es la demanda elástica? ¿Cómo afecta esta bajada a los ingresos?

$$\textbf{ELASTICIDAD DEMANDA} = \frac{\%\text{variación cantidad demanda}}{\%\ \text{variación precio}} = \frac{\dfrac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)} x100}{\dfrac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)} x100}$$

Momento inicial (0). $Q_0 = 1.000$ uds
$P_0 = 10$ euros

Momento final (1). $Q_1 = 1.200$ uds
$P_1 = 9$ euros

$$Ed = \frac{\dfrac{(Q_1 - Q_0)}{(Q_0)}}{\dfrac{(P_1 - P_0)}{(P_0)}} = \frac{\dfrac{(1.200-1.000)}{(1.000)} x100}{\dfrac{(9-10)}{(10)} x100} = \frac{+20\%}{-10\%} = -2 = |2|$$

DEMANDA ELÁSTICA (Ed > 1)

TIPOS DE ELASTICIDAD Y EFECTOS EN LOS INGRESOS

1. DEMANDA ELÁSTICA (Ed > 1)

Si demanda es elástica, la cantidad demandada varía en mayor porcentaje que el precio.

Por ejemplo, si el precio baja un 10%, la cantidad demandada sube más de un 10%.

Esto significa que **los consumidores son muy sensibles al precio**. Si la empresa sube los precios perderá muchos clientes, y si los baja, podrá ganar muchos.

EN LA DEMANDA ELÁSTICA los consumidores son muy sensibles al precio. A la empresa le interesa bajar precios, porque gana muchos clientes y compensa vender barato.

DEMANDA ELÁSTICA

bajo precios un 10% y sube la cantidad un 20%

Menos ingresos 10% (vendo más barato)

Más ingresos 20% (más clientes)



Conviene bajar precios

SUSCRIBETE

TIPOS DE ELASTICIDAD Y EFECTOS EN LOS INGRESOS

m

2. DEMANDA INELÁSTICA (Ed < 1)

Si demanda es inelástica, la cantidad demandada varía en menor porcentaje que el precio.

Por ejemplo, si el precio baja un 10%, la cantidad demandada sube menos de un 10%.

Esto significa que **los consumidores son poco sensibles al precio**. Si la empresa sube los precios perderá pocos clientes, y si los baja, podrá ganar pocos.

Una empresa que vende un producto tiene una cantidad demandada inicial de 1.000 unidades (Q_0) para un precio inicial de 10 euros (P_0). Si de repente el precio baja a 9 euros (P_1), la cantidad demandada sube hasta 1.050 unidades (Q_1). ¿Son los demandantes muy sensibles al precio? Es decir ¿es la demanda elástica? ¿Cómo afecta esta bajada a los ingresos?

$$\textbf{ELASTICIDAD DEMANDA} = \frac{\%\text{variación cantidad demanda}}{\%\ \text{variación precio}} = \frac{\dfrac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)} x100}{\dfrac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)} x100}$$

Momento inicial (0). $Q_0 = 1.000$ uds
$P_0 = 10$ euros

Momento final (1). $Q_1 = 1.050$ uds
$P_1 = 9$ euros

$$Ed = \frac{\dfrac{(Q_1 - Q_0)}{(Q_0)}}{\dfrac{(P_1 - P_0)}{(P_0)}} = \frac{\dfrac{(1.050 - 1.000)}{(1.000)} x100}{\dfrac{(9-10)}{(10)} x100} = \frac{+5\%}{-10\%} = -0,5 = |0,5|$$

DEMANDA INELÁSTICA (Ed < 1)

TIPOS DE ELASTICIDAD Y EFECTOS EN LOS INGRESOS

2. DEMANDA INELÁSTICA (Ed < 1)

Si demanda es inelástica, la cantidad demandada varía en menor porcentaje que el precio.

Por ejemplo, si el precio baja un 10%, la cantidad demandada sube menos de un 10%.

Esto significa que **los consumidores son poco sensibles al precio**. Si la empresa sube los precios perderá pocos clientes, y si los baja, podrá ganar pocos.

DEMANDA INELÁSTICA: los consumidores son poco sensibles al precio. A la empresa le interesa subir precios, porque pierde muy pocos clientes y le compensa vender más caro.

DEMANDA INELÁSTICA → bajo precios un 10% y sube la cantidad un 5%

- Menos ingresos 10% (vendo más barato)
- Más ingresos 5% (más clientes)



NO conviene ba precios

SUS CRI BETE

TIPOS DE ELASTICIDAD Y EFECTOS EN LOS INGRESOS

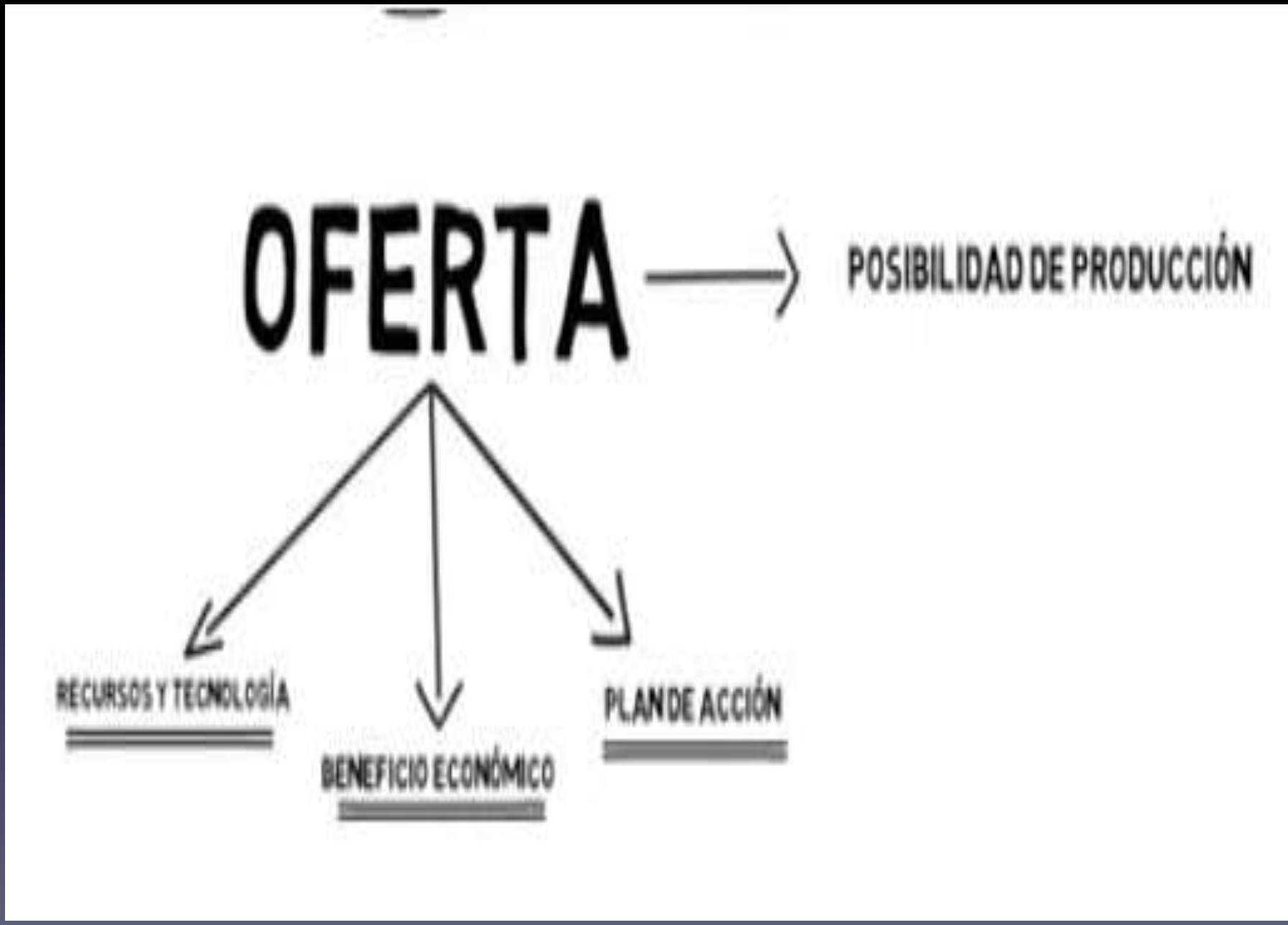
3. DEMANDA UNITARIA (Ed =1)

Si demanda es unitaria la cantidad demandada varía en el mismo porcentaje que el precio. *Por ejemplo, si el precio baja un 10%, la cantidad demandada sube un 10%.*

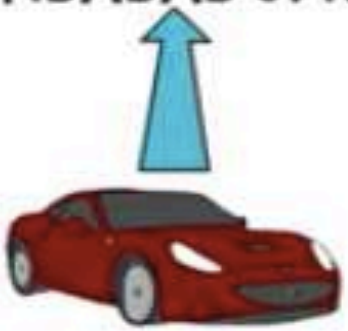
La Oferta



Es la cantidad de productos que las empresas ponen a disposición del consumidor, en un mercado determinado según precio de venta.


OFERTA
POSIBILIDAD DE PRODUCCIÓN
RECURSOS Y TECNOLOGÍA
BENEFICIO ECONÓMICO
PLAN DE ACCIÓN

CANTIDADAD OFRECIDA > VENTAS EFECTIVAS





50.000 AUTOMOVILES.

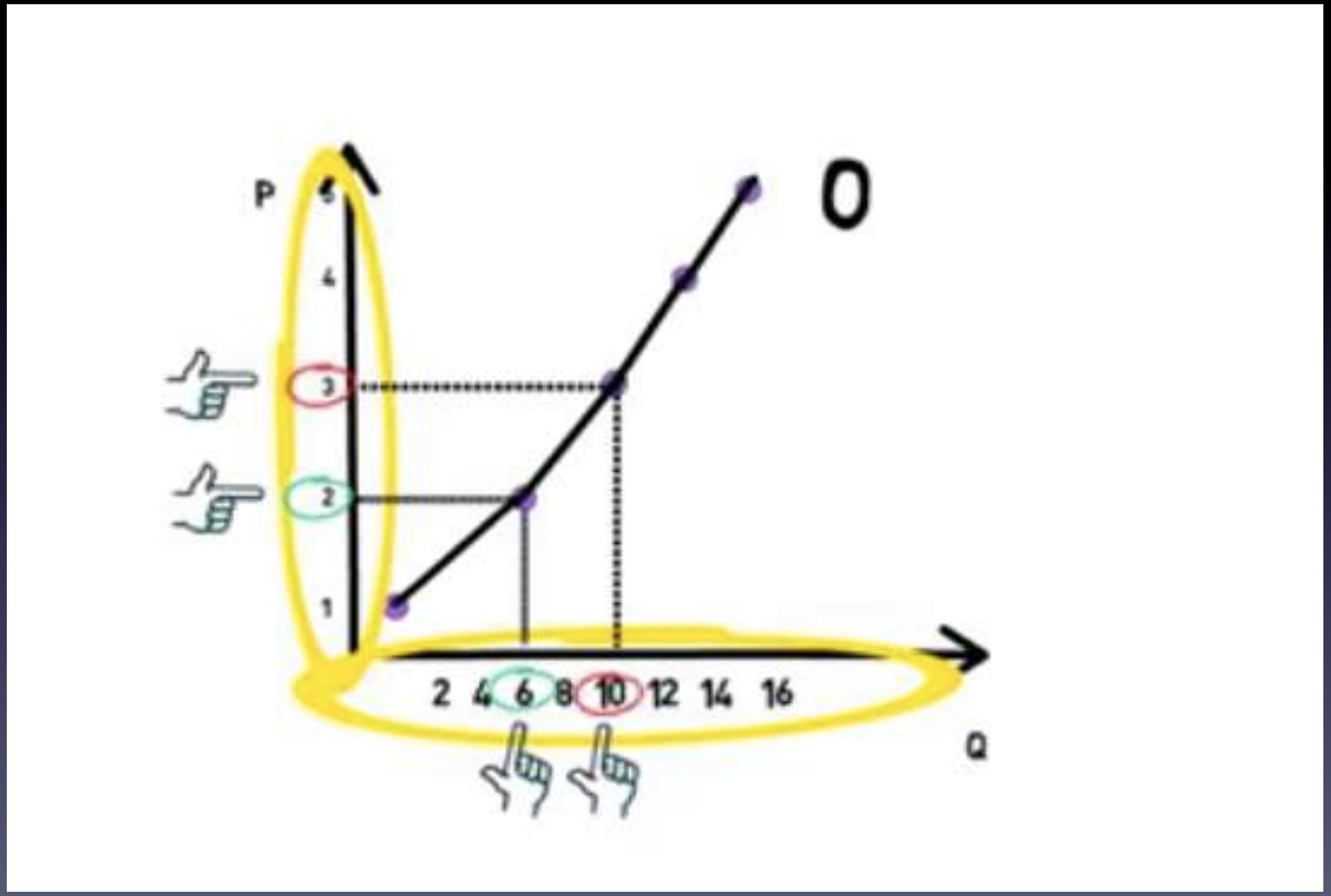
10.000 AUTOMOVILES

CANTIDADAD OFRECIDA < VENTAS EFECTIVAS



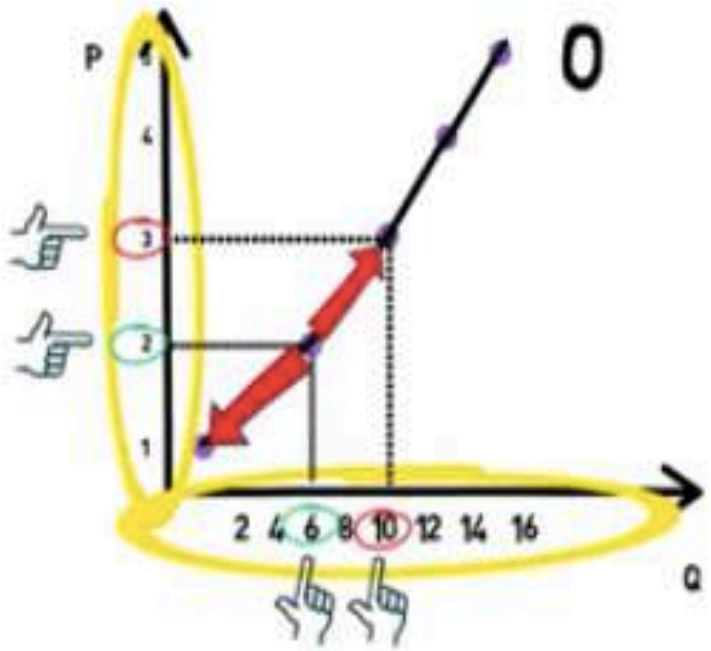


Curva de la oferta



CURVA DE OFERTA

QO	P
1	1
6	2
10	3
13	4
15	5



DESPLAZAMIENTOS: CUANDO SE MODIFICA CUALQUIER FACTOR DISTINTO DEL PRECIO.

SE DESPLAZA HACIA IZQUIERDA SI:

- EL PRECIO DE UN RECURSO SUBE.
- EL PRECIO DE UN SUSTITUTO AUMENTA.
- EL PRECIO DE UN COMPLEMENTARIO BAJA.
- AUMENTO EN EL PRECIO EN EL FUTURO.
- BAJA EN EL NÚMERO DE PROVEEDORES.
- CAMBIO TECNOLÓGICO NEGATIVO
- FENÓMENO NATURAL NEGATIVO.

SE DESPLAZA HACIA DERECHA SI:

- EL PRECIO DE UN RECURSO BAJA.
- EL PRECIO DE UN SUSTITUTO BAJA.
- EL PRECIO DE UN COMPLEMENTARIO AUMENTA.
- BAJA EN EL PRECIO EN EL FUTURO.
- AUMENTO EN EL NÚMERO DE PROVEEDORES.
- CAMBIO TECNOLÓGICO POSITIVO.
- FENÓMENO NATURAL POSITIVO.