Demanda y oferta



La demanda

(guía aprendizaje no. 1)

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



Demanda

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

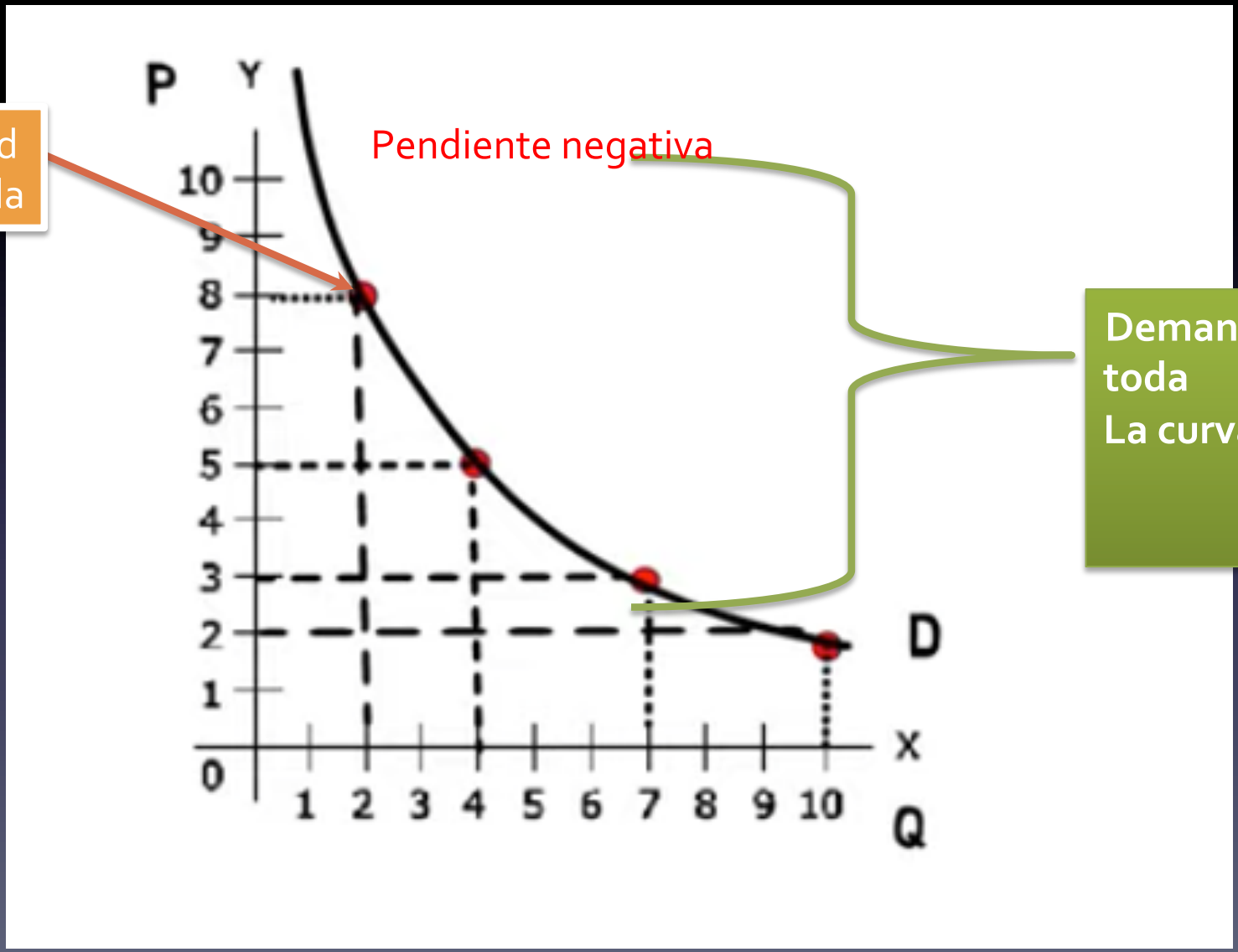
Cantidad demanda

información consumo.

Cantidad (Q0)	precio inicial(po)	Cantidad(Q1)	Precio final(P1)

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.

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?

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

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

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

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

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?

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

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

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

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

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%.*

Los mercados financieros



Conformación de los mercados



QUÉ SON?

Los mercados financieros son espacios físicos y virtuales donde se compran y venden:

a. Bonos
b. Acciones
c. Divisas
e. Derivados



El mercado de capital

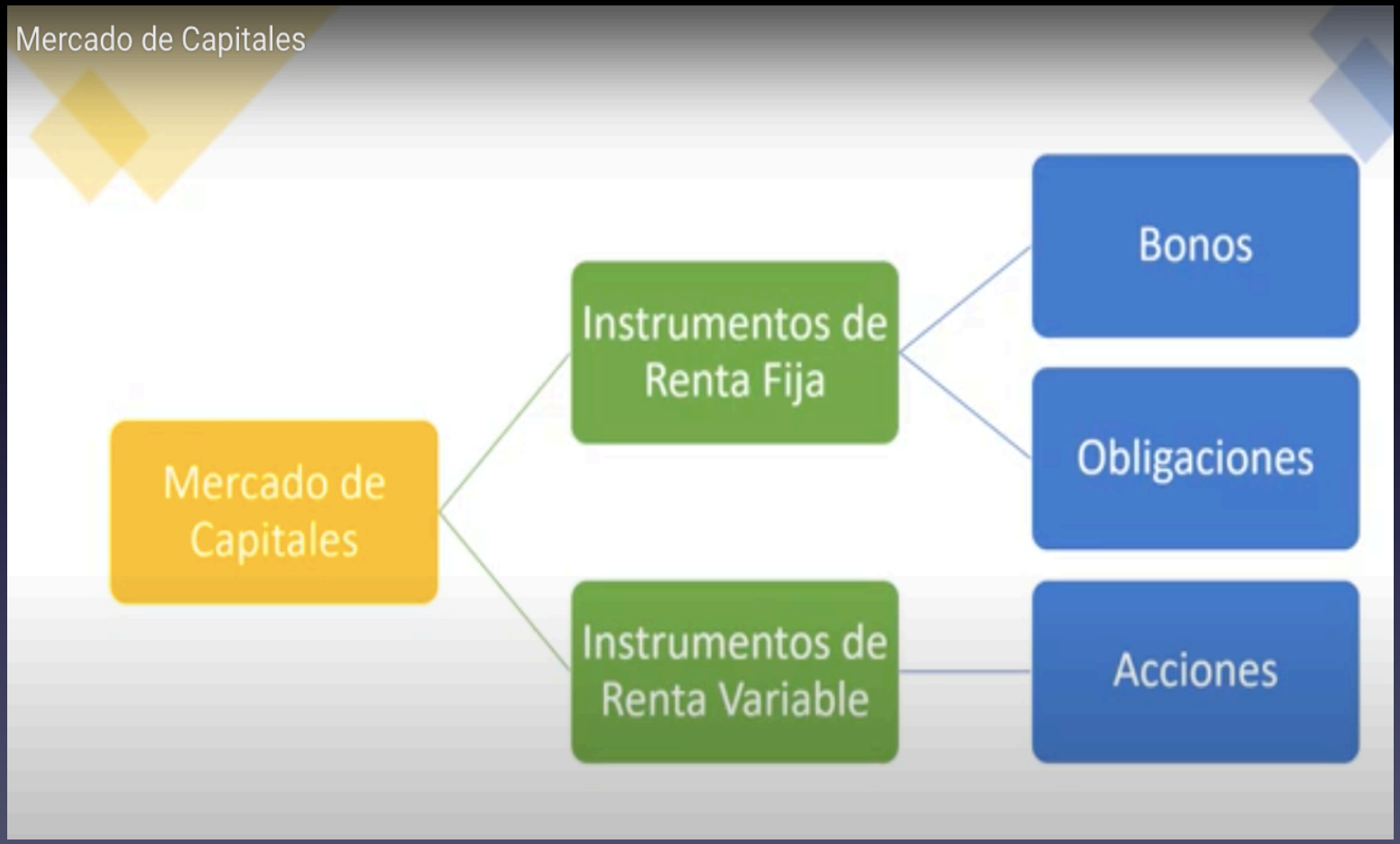


Es aquel al que al que acuden agentes del mercado, tanto para financiarse a mediano y largo plazo(mayor a 18 meses),
como para realizar inversiones o especular.

En este mercado participan:

- ✧ Emisores de deuda (falta dinero)
- ✧ Inversionistas
- ✧ Especuladores

Clase de instrumento de mercado de capitales



1. **Instrumentos renta fija**: Son aquellos que de antemano conozco la tasa de interés, rendimientos de los dinero s y demás aspectos, Ejemplo: Bonos corporativos que emite Coca Cola. Y obligaciones.

2. Instrumentos renta variable: son financieros, en los que no son posibles Determinar cual es su rendimiento. Puede tener una renta mayor o menor a renta fija. Son más riesgosos, pero por ello más rentables (mayor tasa de oportunidad).
Ejemplo: Acciones: Son títulos emitidos por una empresa, que representa el valor de una de las fracciones del capital social.
Las acciones pueden ser :

Los inversionistas (personas o sociedades) buscan los instrumentos financieros para mayor rentabilidad según que tan dispuestos estén para arriesgar.

Los emisores requieren de capital para financiar sus proyectos. Para reunir estos recursos pueden ofrecer valores (acciones, bonos, etc.) a los inversionistas.



Los inversionistas y los emisores se encuentran en el Mercado de Valores.

Otra información: https://www.youtube.com/watch?v=6OEjyohHvxk

Bolsa de valores de New York https://www.youtube.com/watch?v=-a3mJotfbXY

Tipos de Acciones

Ordinarias

- Votan en las juntas de accionistas.
- El pago de dividendo no está garantizado.
- Liquidez

Preferentes

- Garantía del pago de Dividendo
- No votan en las juntas de accionistas
- Iliquidez

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: Oferta y demanda	*Código de la Guía: 7.4 Oferta y demanda*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, febrero 2025	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.
RA5: elaborar los pronósticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según objetivos de la organización.

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión inicial, para continuar con desarrollando la temática de sensibilidad a precio, revise el siguiente enlace: *https://www.youtube.com/watch?v=Ngs2JNFchdA*

2. *Actividad de contextualización*.
Continuando con la temática de sensibilidad de precio, en este presente taller se abordarán temáticas que tienen alta relación e incidencia con la sensibilidad a precio: La oferta y la demanda y tipos de demanda a saber:

a. Que es la demanda: https://www.youtube.com/watch?v=cL1AUb3P_uc
b. Que es la oferta: https://www.youtube.com/watch?v=lodvuKKoALs
c. Que es la ley de oferta y demanda: https://www.youtube.com/watch?v=CdSbuLUr9CA
d. De que depende la elasticidad de la demanda: https://www.youtube.com/watch?v=WkgguU-4eQs
e. tipos de demanda: https://www.youtube.com/watch?v=gmx8IL5YA4s

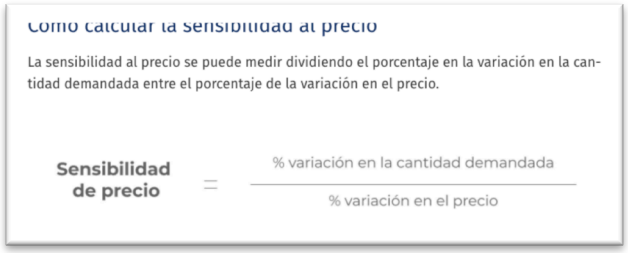
Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo(videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la retroalimentación.

Actividad de apropiación.
1. Elabora con base en la información un mapa mental en el cual se resuma los conceptos abordados a manera de resumen.

2. De manera grupal y con base en la información elabore una actividad o juego didáctico con el cual pueda someter a evaluación de los conceptos al resto del grupo de ficha. (crucigrama, sopa de letras, adivinanzas, juego ahorcado, etc)
3.Teniendo en cuenta la oferta y demanda, se realizará un trabajo de campo que consiste : En su casa escogerá un producto que suele comprar diariamente o semanalmente, preferiblemente los productos de la canasta familiar. Para evaluar cual es su comportamiento de compra de estos cuando sube o baja el precio en un periodo dado (8 dias),y determinar que decisión toma al presentar cambios de precio. Puede utilizar como ejemplo el siguiente formato de recolección de datos.

Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)
Carne				

Con la información recolectada , calcule ahora la sensibilidad de precio, y que tipo de elasticidad hay en esos productos, para ello utilice la siguiente formula:



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

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1 En un documento en Word consigna los resultados de calcular la sensibilidad a precio y explique el tipo de elasticidad que presenta la demanda del producto analizado.

Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no solicitada.
Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar (Word, hojas Excel. Power point, etc.) organícelos y presente uno solo, según indicaciones del instructor.
Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.