Evidencia 1

Evidencia de producto: Ejercicio proyección oferta y demanda GA3-210101051-AA1-EV02. Calificable

Evidencia 2

Evidencia de producto: Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos. GA3-210101051-AA1-EV03. Calificable

OFERTA Y DEMANDA

OFERTA: Cantidad de bienes o servicios que un vendedor se propone vender.
DEMANDA: Cantidad de bienes o servicios que la gente quiere comprar.
MERCADO: Institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos se intercambian.

OFERTA Y DEMANDA

* Por eso, una de las partes mas llamativas de un mercado es la relación Oferta y Demanda.

* Siempre se requiere la satisfacción de los clientes como factor fundamental de una economía.

Variables que afectan la Op(t)

La oferta de un producto en el tiempo puede verse afectada por diversos factores, incluyendo el precio de los insumos, los costos de producción, la tecnología, la cantidad de productores, las expectativas empresariales, las regulaciones gubernamentales, y la existencia de productos sustitutos. También, factores externos como el clima y las condiciones naturales pueden influir, especialmente en sectores como la agricultura.

A cuanto asciende la Pn total del sector:

La investigación de mercado primaria se centra en recopilar datos directamente de la fuente. Ya sea a través de encuestas, entrevistas, grupos focales o incluso observaciones, estos son datos originales, recopilados de primera mano por tu equipo.

La investigación de mercado secundaria, por otro lado, implica aprovechar datos que ya han sido recopilados, analizados y publicados por otros. Piénsalo como utilizar recursos fácilmente disponibles, como informes gubernamentales, estudios académicos, publicaciones de la industria o incluso investigaciones de competidores.

Demanda de los productos
PROYECCION DE VENTAS

Estudiar la demanda de cada producto o servicio se evidencian las necesidades, el comportamiento, los deseos y las actitudes de sus consumidores. Esta información sirve para estimar las ventas y proyectarlas, y es un referente importante para la planificación de las actividades y recursos de la empresa (demanda

PUNTO DE EQUILIBRIO DEL MERCADO

El punto de equilibrio del mercado, es el momento en el que la cantidad ofrecida y la cantidad demandada se equilibran. El precio se estabiliza en un nivel en el que los productores y los consumidores están satisfechos