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)

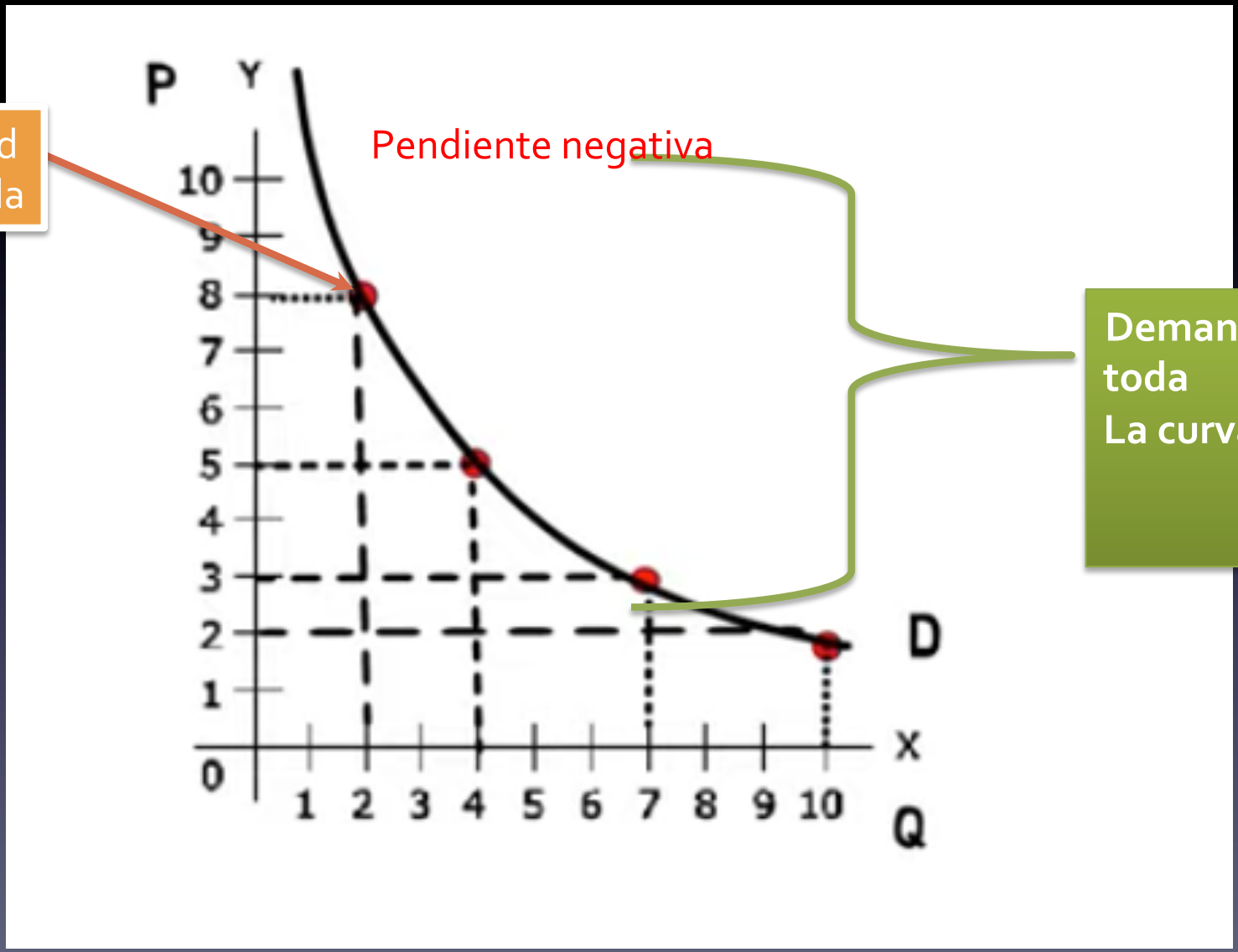
Cantidad demanda

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%.*