



#vivaFCA

PROCESO DE SELECCIÓN 2024-1

LICENCIATURA EN ECONOMÍA EMPRESARIAL





#vivaFCA

Determinantes del Precio

Lic. Roberto García

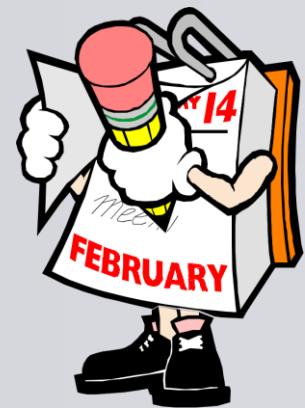


¿Por qué los tomates cuestan más en enero que en agosto? Demanda y Oferta.

¿Por qué las rosas cuestan más el día de San Valentín que en el resto del año? Demanda y Oferta.

¿Por qué los contadores ganan más que los carteros? Demanda y Oferta.

La Demanda y la Oferta son las herramientas más fundamentales y poderosas de toda la economía.



Una vez que las empresas definen las metas de la determinación de precios, deben establecer estrategias específicas para alcanzarlas.

El precio que se establezca para cada producto depende sobre todo de dos factores: la demanda del bien o servicio y el costo para el vendedor de ese bien o servicio

Cuando las metas de precios se orientan principalmente a las ventas, las consideraciones de la demanda son las dominantes.





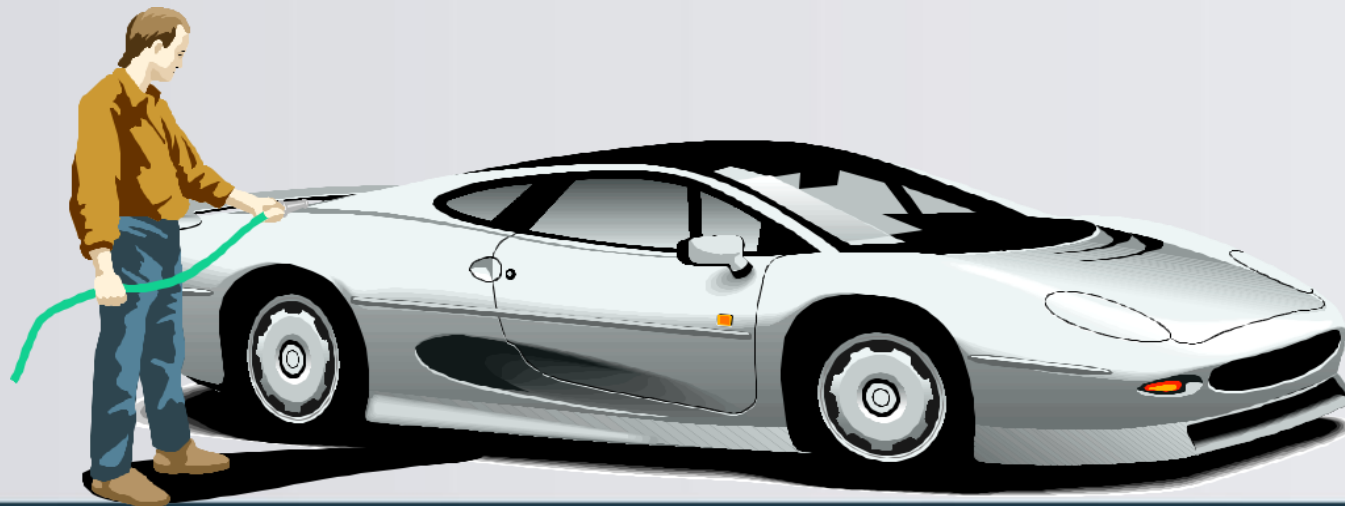
¿Qué es la Demanda?

#vivaFCA

Es la cantidad de producto que se venderá en el mercado a varios precios durante un período específico.

La cantidad de producto que la gente compra depende de su precio.

A mayor precio, menor la demanda de bienes o servicios por parte de los consumidores, en sentido contrario, a menor precio, mayor la demanda de bienes o servicios. (Ley de la Demanda).





Ley de la Demanda

#vivaFCA

Si la demanda es la relación que muestra las cantidades de un bien que el consumidor está dispuesto y en posibilidades de comprar a varios precios durante un período dado estando otros factores constantes.

Así, la Ley de la Demanda es: la cantidad de un bien demandado relacionado inversamente a su precio, es decir, a mayor precio, menor la cantidad demandada, a menor precio, mayor la cantidad demandada.



Ejemplo: Programa de demanda *#vivaFCA*

Demanda semanal de paquetes de palomitas a varios precios:

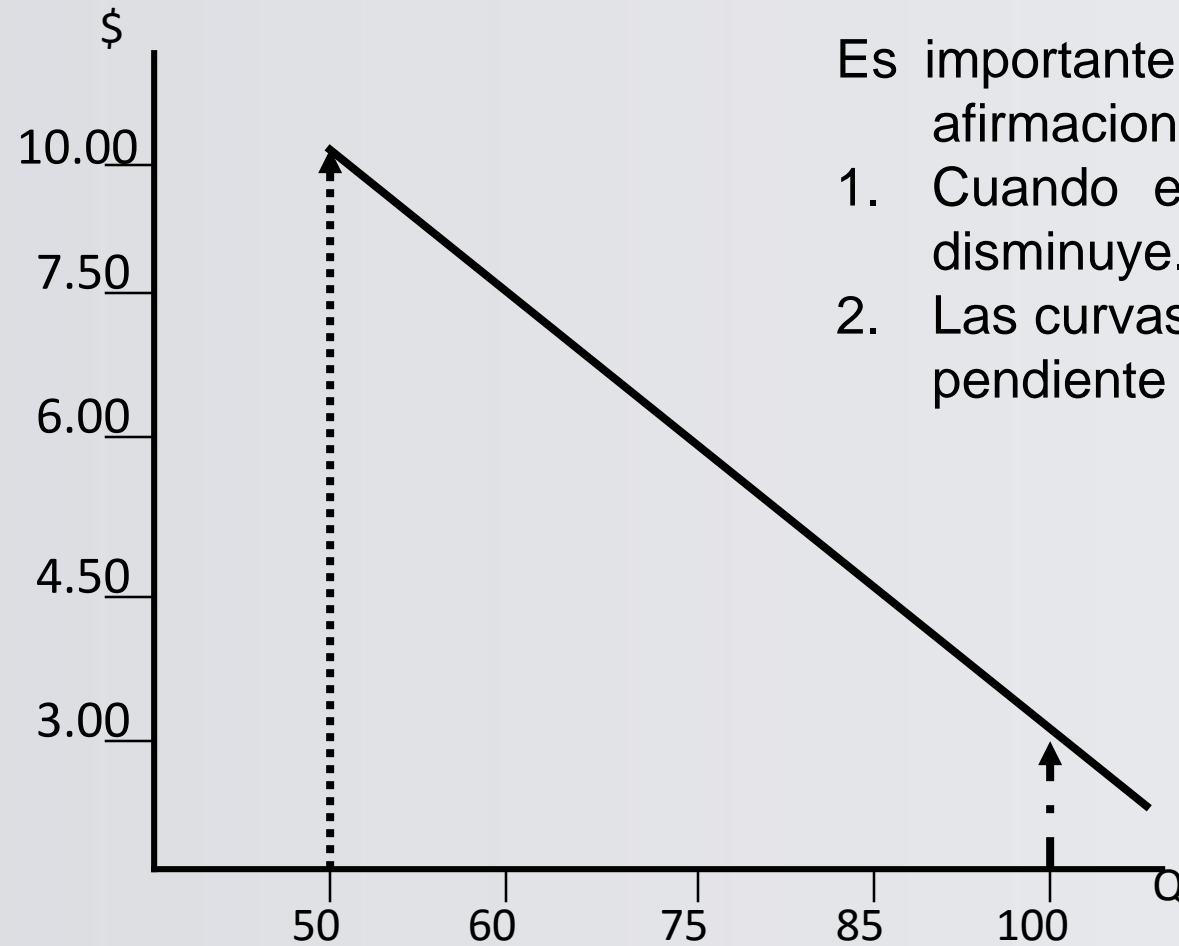
Precio por unidad	Cantidad demandada por semana (paquetes)
\$ 3.00	100
\$ 4.50	85
\$ 6.00	75
\$ 7.50	60
\$ 10.00	50





Curva de demanda

#vivaFCA



Es importante recordar estas dos afirmaciones:

1. Cuando el \$ aumenta, la Q disminuye.
2. Las curvas de demanda tienen pendiente descendente.



Interpretación

#vivaFCA

Decimos que cuando el precio es de \$3.00 pesos por paquete, *la cantidad demandada* es de 100 paquetes a la semana.

Cantidad demandada es la cantidad de un bien que determinado individuo o grupo de individuos elige consumir con un precio dado.

A toda la información de la tabla se llama *demanda* de paquetes de palomitas.

Tabla de Demanda: Conjunto de números que indican la cantidad demandada que corresponde a cada precio posible.





Cambios de la demanda

#vivaFCA

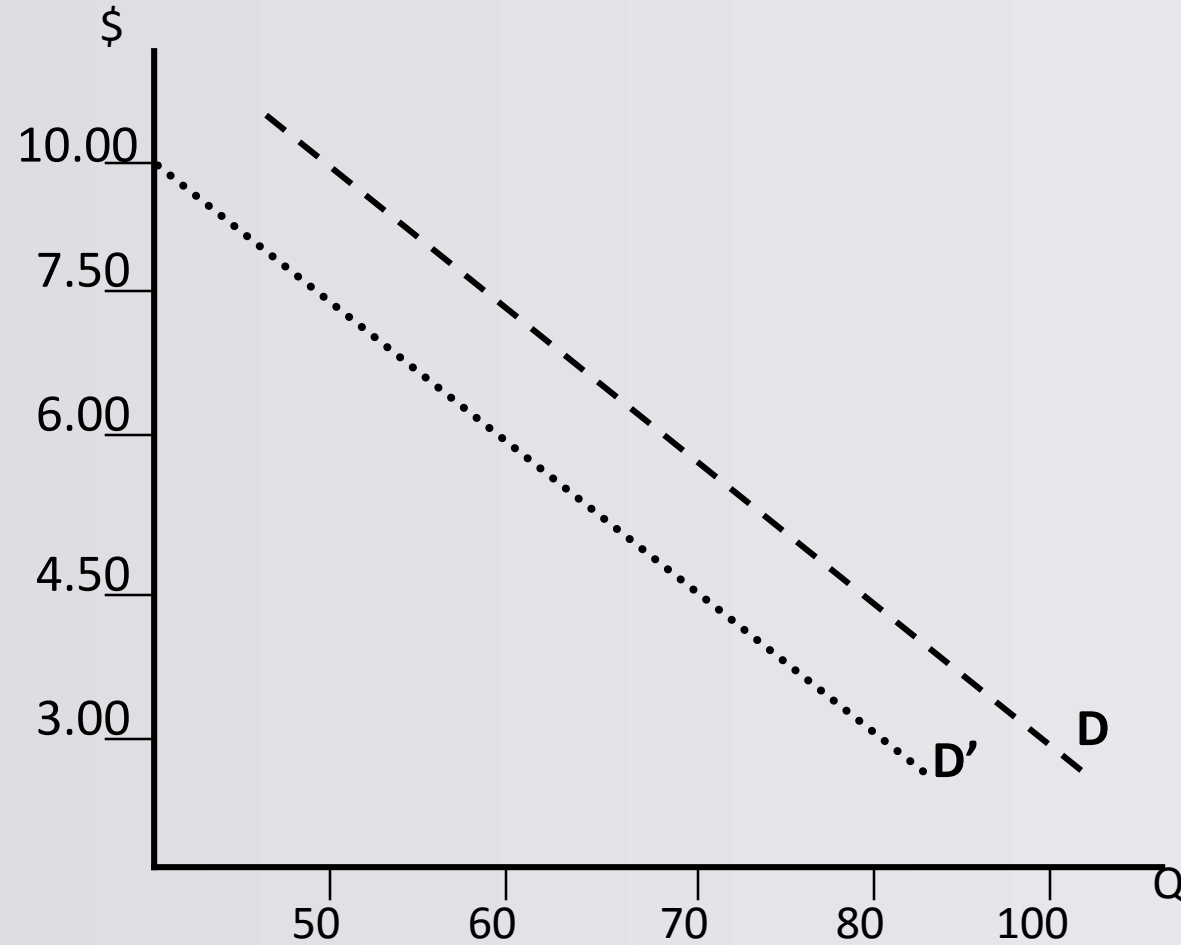
Supongamos que su nutriólogo le recomienda que deje de comer palomitas, entonces usted tendría que elegir comprar palomitas de acuerdo con una tabla diferente.

Precio por unidad	Cantidad demandada por semana (paquetes)
\$ 3.00	80
\$ 4.50	70
\$ 6.00	60
\$ 7.50	50
\$ 10.00	40



Nueva curva de demanda

#vivaFCA





Nueva interpretación

#vivaFCA

La curva D' ilustra la demanda después de la recomendación del nutriólogo de reducir el consumo de palomitas. Debido a que ahora se desea consumir menos paquetes de palomitas con cualquier precio, la nueva curva de demanda está a la izquierda (y en consecuencia por debajo) de la curva de demanda anterior.

Esta situación se conoce como *disminución de la demanda*.

La condición contraria, el *aumento de la demanda*, origina un desplazamiento de la curva hacia la derecha, esto posiblemente se deba a que le encontraron un uso medicinal a las palomitas.



Demanda vs. cantidad demandada

#vivaFCA

También podemos utilizar la curva de demanda para ilustrar la diferencia entre un cambio en la demanda y un cambio en la cantidad demandada.

Un cambio en la cantidad demandada se representa mediante el desplazamiento de un punto a lo largo de la curva de demanda. (La curva D).

Un cambio de la demanda se representa mediante un desplazamiento de la propia curva hacia una nueva posición. (La curva D').

Un cambio de cualquier otro factor, excepto el precio, origina un cambio en la demanda. (Que toda la curva se desplace).



Las variables que pueden afectar la demanda del mercado son:

- El ingreso del consumidor



El ingreso del consumidor



El precio de los bienes relacionados



Las expectativas del consumidor



El número y composición de los consumidores



Los gustos y preferencias de los consumidores



Cambios en el ingreso del consumidor

#vivaFCA

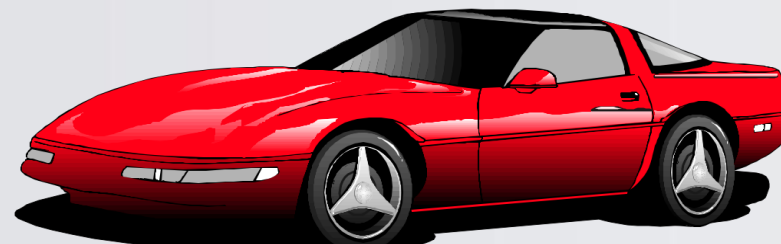
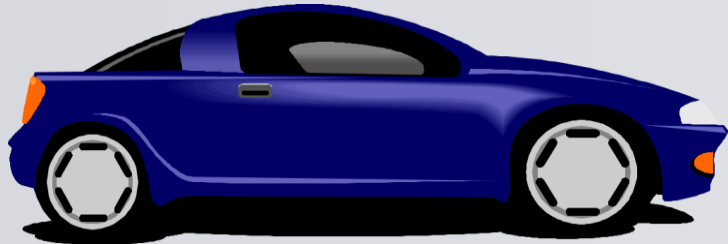
Si el ingreso de los consumidores aumenta, los consumidores estarán dispuestos y en posibilidades de comprar más determinado producto o servicio a cualquier precio, como resultado este producto o servicio aumentará.





Cambios en los precios de bienes relacionados #vivaFCA

Sustitutos: Un bien sustitutivo (o sustituto) es aquel que puede satisfacer la misma necesidad que otro. Son bienes que están relacionados de tal manera que un incremento en el precio de uno, conlleva al incremento en la demanda por el otro.





Complementarios: Un bien complementario es aquel que se debe utilizar conjuntamente con otro para poder satisfacer la demanda del consumidor.

Son bienes que están relacionados de tal manera que un incremento en el precio de uno, conlleva a una disminución en la demanda por el otro.



Cambios en las expectativas del consumidor *#vivaFCA*

Un consumidor que se entera acerca de un futuro incremento en su salario puede incrementar su demanda actual anticipadamente a ese incremento en la paga.





Cambios en el número o composición de los consumidores

#vivaFCA

La Demanda del mercado es la suma de las demandas individuales de todos los consumidores del mercado.

Si el número de consumidores en el mercado cambia, la demanda cambiará.

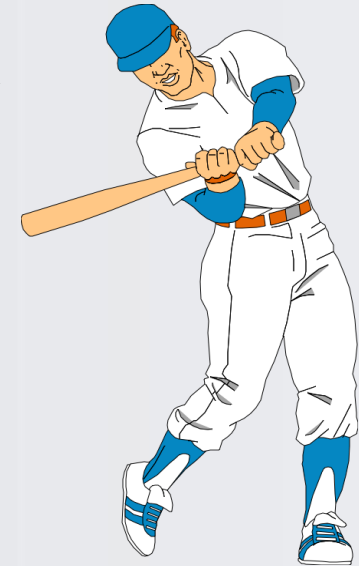




Cambios en los gustos del consumidor *#vivaFCA*

Los gustos (preferencias) es lo que mas le agrada y desagrada como consumidor.

Las elecciones de comida, ropa, películas, música, lectura, de hecho todas las elecciones del consumidor están influenciadas por los gustos del consumidor.

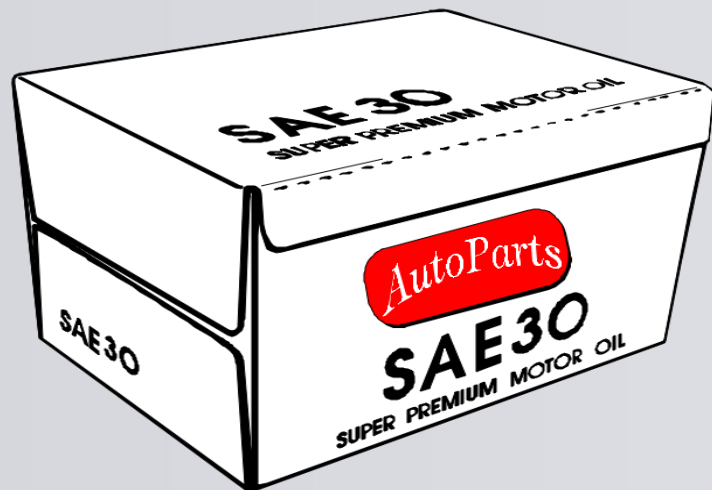


¿Qué es la Oferta?

Es la cantidad de un producto que uno o varios oferentes (proveedores o productores) están dispuestos a ofrecer al mercado a diversos precios durante un período específico.

Cuando el precio aumenta, se incrementa la cantidad ofrecida por parte de los oferentes, ya que son capaces de vender más.

En sentido contrario, cuando el precio disminuye la cantidad ofrecida por parte de los oferentes disminuye. (Ley de la Oferta).





Ejemplo: Programa de oferta



Oferta semanal de paquetes de palomitas a varios precios:

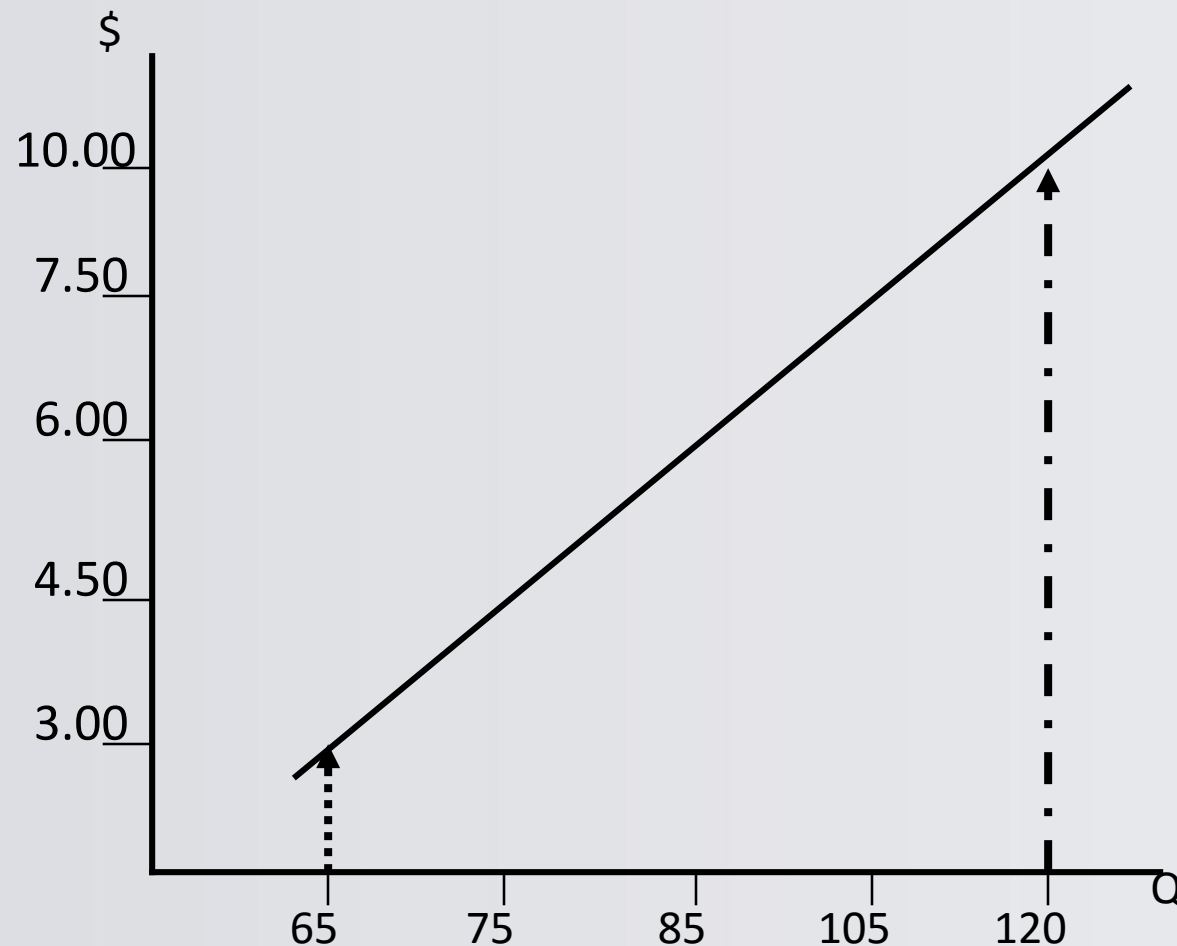
Precio por unidad	Cantidad ofrecida por semana (paquetes)
\$ 3.00	65
\$ 4.50	75
\$ 6.00	85
\$ 7.50	105
\$ 10.00	120



Curva de oferta

Es importante recordar estas afirmaciones:

1. Cuando el \$ aumenta, la Q aumenta.
2. Las curvas de oferta tienen pendiente ascendente.





Interpretación

#vivaFCA

Decimos que cuando el precio es de \$10.00 pesos por paquete, *la cantidad ofrecida* es de 120 paquetes a la semana.

Cantidad ofrecida: Es la cantidad de un bien que los oferentes proporcionan con un precio dado.

Tabla de Oferta: Conjunto de números que indican las cantidades ofrecidas que corresponde a cada precio posible.

Una Curva de oferta es la gráfica que muestra la cantidad ofrecida cualquier precio dado.



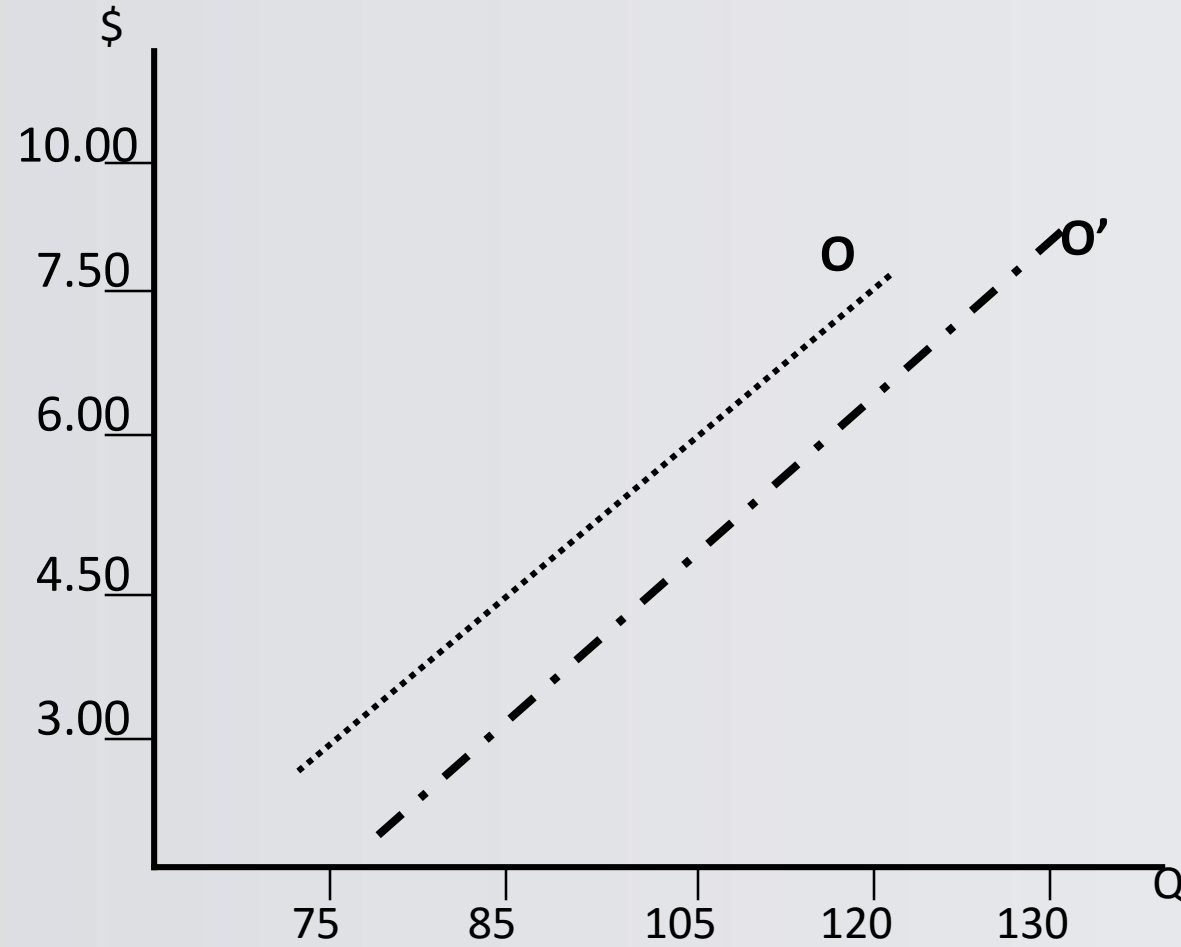
Supongamos que se adquiere una nueva máquina procesadora de palomitas lo que incrementa su capacidad de producción a precios más bajos, entonces usted tendría que elegir ofrecer palomitas de acuerdo con una tabla diferente.

Precio por unidad	Cantidad ofrecida por semana (paquetes)
\$ 3.00	75
\$ 4.50	85
\$ 6.00	105
\$ 7.50	120
\$ 10.00	130



Curva de oferta

#vivaFCA





Nueva interpretación

#vivaFCA

La curva O' ilustra la oferta después de la adquisición de la nueva máquina para incrementar la producción de palomitas. Debido a que ahora usted puede ofrecer más paquetes de palomitas con cualquier precio, la nueva curva de demanda está a la derecha (y en consecuencia por debajo) de la curva de oferta anterior. Esta situación se conoce como *aumento de la oferta*.

La condición contraria, la *disminución de la oferta*, origina un desplazamiento de la curva hacia la izquierda, esto posiblemente se deba a que se incrementaron los salarios de los trabajadores.





Oferta v.s. cantidad ofrecida

#vivaFCA

También podemos utilizar la curva de oferta para ilustrar la diferencia entre un cambio en la oferta y un cambio en la cantidad ofrecida.

Un cambio en la cantidad ofrecida se representa mediante el desplazamiento de un punto a lo largo de la curva de oferta. (La curva O).

Un cambio de la oferta se representa mediante un desplazamiento de la propia curva hacia una nueva posición. (La curva O').

Un cambio de cualquier otro factor, excepto el precio, origina un cambio en la oferta. (Que toda la curva se desplace).





Cambios en la Oferta

#vivaFCA

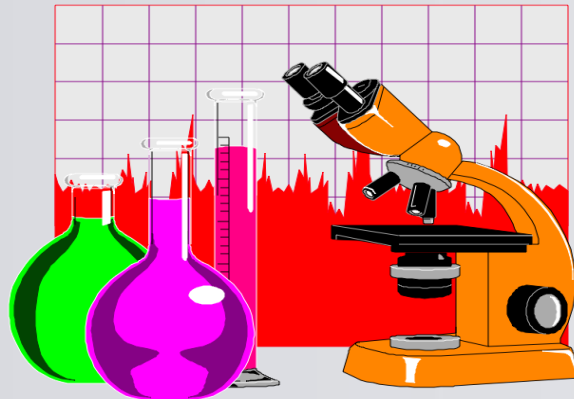
- ★ Cambios en la tecnología
- ★ Cambios en los precios de los recursos relevantes
- ★ Cambios en los precios alternativos
- ★ Cambios en las expectativas del productor
- ★ Cambios en el número de productores



Cambios en la tecnología

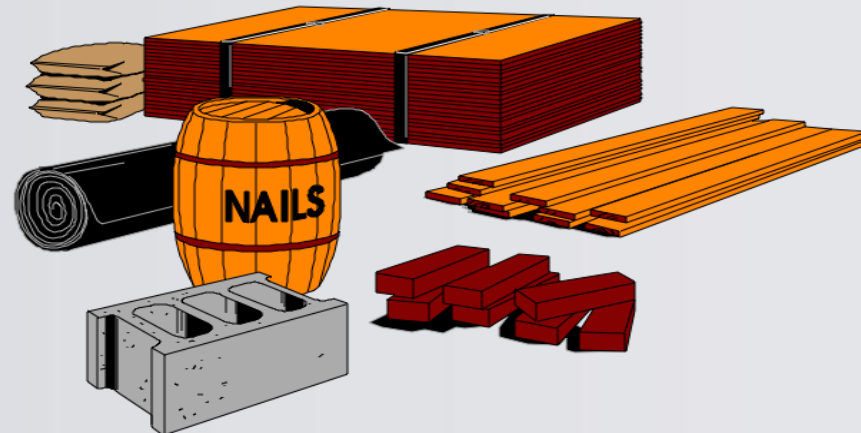
#vivaFCA

Si se descubre una tecnología más eficiente, los costos de producción disminuirán, y los oferentes estarán más dispuestos y en mejores posibilidades de ofrecer el bien a cada uno de los diferentes precios. En consecuencia la oferta aumentará.



Cambios en los precios de los recursos relevantes

Son los recursos utilizados para producir un bien, si el precio de este recurso disminuye, reducirá el costo de producción, por lo tanto los oferentes estarán más que dispuestos y en posibilidades de aumentar la oferta y viceversa si el precio se incrementa.



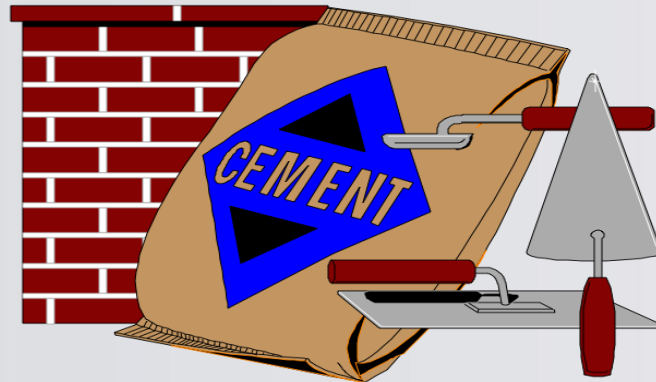


Cambios en los precios de los bienes alternativos

#vivaFCA

Los bienes alternativos son aquellos que se utilizan para producir otros bienes o usos.

Si el precio del bien alternativo se incrementa se tendrá una desmotivación para el productor y viceversa si el precio del bien alternativo disminuye, hará más atractivo la actividad del productor.





Cambios en las expectativas del productor [#vivaFCA](#)

Los cambios en las expectativas del productor en relación con los factores del mercado pueden cambiar la oferta actual.

Por ejemplo si se espera un clima apropiado para la cosecha, el productor responderá con una mayor producción y lo contrario producirá un efecto negativo al productor.



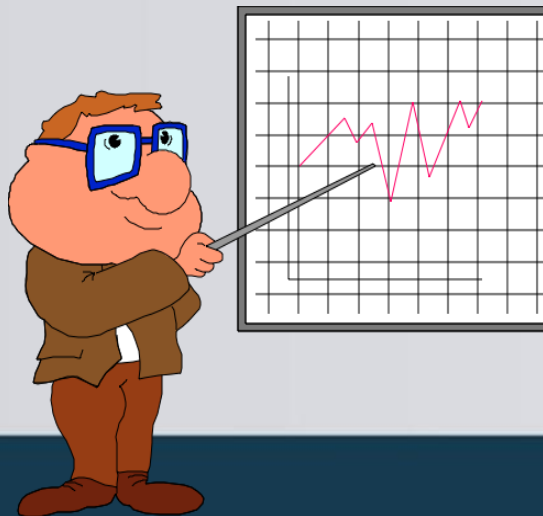


Cambios en el número de productores

#vivaFCA

Debido a que la oferta del mercado es la suma de los montos ofrecidos por todos los productores, la oferta del mercado depende del número de productores en el mercado.

Si el número de productores aumenta, la oferta se motivará, y si ocurre lo contrario la oferta se desmotivará.





¿Qué es la elasticidad de la demanda?

#vivaFCA

Se refiere a la respuesta o sensibilidad de los consumidores ante cambios en los precios.

La *demanda elástica* tiene lugar cuando los consumidores compran más o menos un producto cuando los precios cambian. Recíprocamente, la *demanda no elástica* significa que el alza o la baja en el precio no afectará en forma significativa la demanda del producto.



¿Cómo se calcula?

Elasticidad de la demanda con respecto al precio

$$\text{Elasticidad (E)} = \frac{\text{Cambio porcentual en la cantidad demandada}}{\text{Cambio porcentual en el precio}}$$

Si E es más grande que 1, la demanda es elástica.

Si E es menor que 1, la demanda no es elástica.

Si E es igual a 1, la demanda es unitaria.

La elasticidad unitaria significa que un incremento en las ventas compensa exactamente una disminución en el precio, de modo que los ingresos totales quedan iguales.



¿Cómo se mide la elasticidad?

#vivaFCA

Efectos de un incremento de 10% en el precio:

Valor de E	Tipo de demanda	Cantidad demandada	Ingreso total
$E = 0$	Perfectamente inelástica	No hay cambio	Incremento en un 10%
$-1 < E < 0$	Inelástica	Cae en menos del 10%	Incremento en menos del 10%
$E = -1$	Elástica unitaria	Cae en un 10%	Leve disminución
$-\infty < E < -1$	Elástica	Cae en más del 10%	Decrece
$E = -\infty$	Perfectamente elástica	Cae a 0	Cae a 0



Factores que afectan la elasticidad

#vivaFCA

1. Disponibilidad de sustitutos. El consumidor fácilmente alterna de un producto a otro, lo que hace elástica la demanda.
2. Proporción que un consumidor gasta de su presupuesto en un bien. El incremento del precio impactará según le afecte su economía.
3. Durabilidad de un producto. Los consumidores en muchas ocasiones tienen la opción de reparar en lugar de reemplazar, por lo que hace que sea sensible al incremento de precios.
4. Otros usos de un producto. Mientras más usos tenga un producto, un incremento en el precio, la demanda se hace relativamente elástica.



Finalmente

#vivaFCA

La Microeconomía se encarga de estudiar y analizar las diferentes implicaciones que tiene la acción humana individual, específicamente sobre cómo esas decisiones pueden llegar a afectar la utilización y distribución de los recursos que se encuentran escasos.

La Microeconomía muestra cómo y por qué los diferentes bienes tienen valores que no son iguales, la manera en que los individuos toman las diferentes decisiones ya sea de forma más eficientes o más productivas, y cómo los individuos pueden ser capaces de coordinar y cooperar mejor entre ellos mismos.

