

Lección 13: ¿Ahora cómo lo puedo vender?

Autor: Elder Flores Durán

Palabras: 2592

Índice

Ley de la oferta

Suministros y curva de oferta

Un cambio de oferta

Cambio en suministro versus cambio en suministrar la cantidad ofertada

Equilibrio de mercado

Precio: Regulador automático de un mercado

Efectos de los cambios en la demanda

Efectos de los cambios de la oferta

Glosario

Referencias

La principal preocupación de cualquier empresario cuando inicia su propia empresa, es ¿qué voy a hacer para poder entrar al mercado y vender mi producto o servicio? Y es eso justamente lo que te vamos a explicar en la presente lección. Tendrás las herramientas para que tu idea se vuelva una exitosa realidad.

Ley de la Oferta

Las leyes básicas de la economía son la ley de la oferta y la ley de la demanda. De hecho, cada evento o fenómeno económico es el producto de la interacción de estas dos leyes.

- La oferta: Es la cantidad de bienes o servicios a la venta que existe en el mercado por su oferente.
- La demanda: Es la cantidad de demanda de producto que los consumidores desean adquirir dentro de una economía.

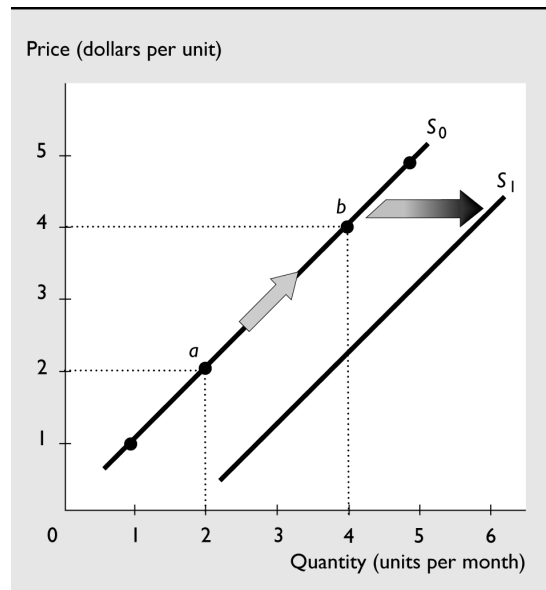
La ley de la oferta determina que:

La cantidad ofrecida de un bien aumenta a medida que lo hace su precio, manteniéndose las restantes variables constantes. La cantidad ofrecida es directamente proporcional al precio.

Entonces esto se refiere a que tu como empresario si vas a vender pelotas de futbol, vas a tratar de vender más pelotas cuando el precio de las pelotas esté alto, para que tu ganancia sea mayor. (recuérdate que como demandante era menor precio mayor ganancia, aquí es al revés).

Haciendo más propaganda, teniendo más variedad de diseños, etc.

El incremento en el precio (P) causa un incremento en la cantidad ofrecida (Co) y una disminución en el precio ocasiona una reducción de la cantidad ofrecida.



Por el contrario, la ley de la demanda dice que la cantidad de un bien baja cuando el precio sube, y viceversa.

Una de las funciones de los mercados es encontrar los precios de "equilibrio" que igualen las disponibilidades y las demandas de bienes y servicios.

Por ejemplo en el momento en que tu vas a la tienda y adquieres el Dorito Verde que dijimos en una lección anterior, y el vendedor te lo ofrece a cierto precio y tu lo aceptas y lo compras, se produce lo que te decía sobre el Equilibrio. Ya que las 2 fuerzas opuestas (oferta y demanda) se encontraron.

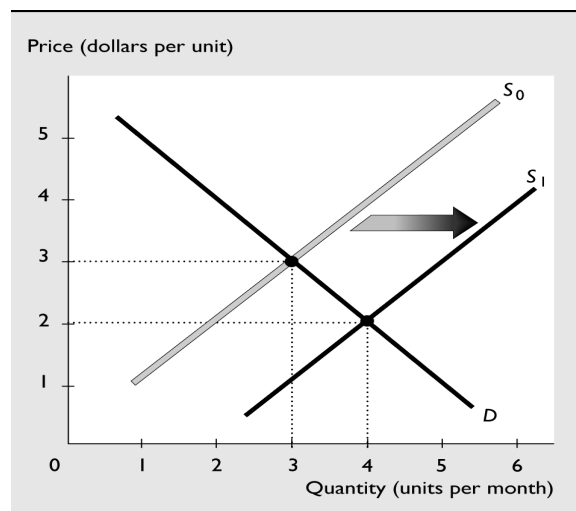
Un precio de equilibrio (también conocido como un precio "de equilibrio del mercado"), es el precio en el cual la cantidad demandada por los compradores es igual a la cantidad ofrecida por los vendedores.

Naturalmente, los productores siempre quieren cobrar precios altos, incluso sin tener competidores: si los productores insisten en un precio más alto, los consumidores van a comprar menos unidades. La ley de la oferta adjudica un límite similar sobre los consumidores. Ellos siempre prefieren pagar un precio más bajo que el actual. Pero si insisten con éxito en pagar menos (por ejemplo, a través de los controles de precios), los proveedores producirán menos y alguna demanda quedará insatisfecha.

Los economistas suelen hablar de las "curvas de demanda" y "curvas de oferta".

⇒ **Una curva de demanda** rastrea la cantidad de un bien que los consumidores van a comprar a distintos precios. A medida que los precios aumentan, la cantidad de unidades demandada disminuye. Esto se debe a que los recursos de todo el mundo son finitos, y como el precio de un bien aumenta, los consumidores compran menos de eso y, a veces, más de otros bienes que ahora son relativamente más baratos.

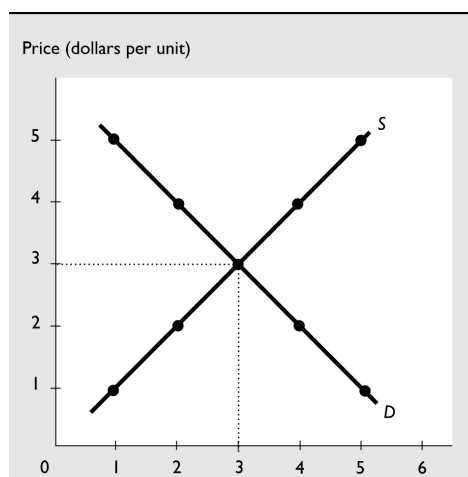
⇒ Del mismo modo, **una curva de oferta** rastrea la cantidad de un bien que los fabricantes van a producir a varios precios. Al caer el precio, también lo hace el número de unidades suministradas. El equilibrio es el punto en el que las curvas de oferta y demanda se cruzan - el precio único en el que la cantidad demandada y la cantidad ofrecida es la misma.



Estas curvas te van a servir para poder identificar las diferencias que pueden existir en el mercado y los factores que tienes que tomar en cuenta al momento que tu pongas tu empresa.

La teoría dice que: "hablando dentro de un mercado de competencia perfecta, el precio de un bien se situará en un "punto de equilibrio" donde la demanda sea igual a la oferta".

Ese punto de equilibrio es el precio al que los consumidores están dispuestos a comprar el bien.



Por ejemplo, si el mercado de un bien ya está en equilibrio y los productores aumentan los precios, los consumidores van a comprar menos unidades de las adquiridas estando en equilibrio, y un menor número de unidades que los productores tienen a la venta. En ese caso, los productores tienen dos opciones.

1. Pueden reducir el precio hasta que la oferta y la demanda retornen al equilibrio.
2. Pueden reducir la producción hasta que la cantidad ofrecida iguale al menor número de unidades demandada al precio más alto.

Pero no pueden mantener el precio alto y vender tantas unidades como antes.

¿Por qué la cantidad ofrecida sube cuando suben los precios?

Las razones son en realidad bastante lógicas.

- En primer lugar, consideremos el caso de una empresa que fabrica un producto de consumo como por ejemplo el azúcar.
- Al actuar con lógica, la empresa compra los materiales más baratos para producir el azúcar (no la calidad más baja, pero el costo más bajo para el nivel de calidad que necesitan).
- Si la producción (oferta) aumenta, es decir que hay más empresarios que van a producir azúcar, la empresa tiene que comprar cada vez más materiales, y sus costos aumentarán, porque tienen que cuidar su marca en el mercado, por lo que se cobrará un precio más alto para compensar el aumento de sus costos unitarios.

Ejemplo de un bien cuyo suministro es fijo: t

Los apartamentos en un condominio o edificio. Si los posibles compradores de los apartamentos de repente ofrecen pagar precios más altos para los apartamentos, más propietarios estarán dispuestos a vender y la oferta de apartamentos "disponibles" será más grande. Pero si por el contrario los compradores pagan precios más bajos, algunos propietarios no querrán vender sus apartamentos tan baratos y el número de unidades disponibles se reducirá.

La historia ha sido testigo de una controversia acerca de los precios de bienes cuya entrega se fija en el corto plazo. Los críticos de los precios del mercado han argumentado que el aumento de precios de este tipo de bienes no sirve a ningún

propósito económico, y así servir simplemente para enriquecer a los dueños de los bienes a expensas del resto de la sociedad.

Los economistas llaman "cuasi-renta económica" a la parte de un precio que no influye en la cantidad de un bien en la existencia, en el corto plazo. La gran mayoría de los economistas creen que las rentas económicas no sirven a un propósito útil. Lo más importante es que destinan los bienes a su uso de mayor valor. Si el precio no se utiliza para asignar los bienes entre los acreedores, algún otro dispositivo hace necesario, como las tarjetas de racionamiento que el gobierno de EE.UU. utilizó para asignar la gasolina y otros bienes durante la Segunda Guerra Mundial.

Esto es importante que lo analicemos de la siguiente forma: lo que nos garantiza que no existan injusticias en el mercado (como que no tengamos la libertad de escoger la cantidad de algún producto que queramos consumir, por ejemplo si nos regalan una tarjeta para poder consumir solamente 2 litros de Coca Cola en un mes) es un sistema de precios lo suficientemente facilitador para expresar las preferencias de las personas.

Los economistas en general creen que la fijación de precios tiende a reducir tanto la cantidad como la calidad de la mercancía. Además, las rentas económicas sirven como una señal para dar a luz suministros adicionales en el futuro y como un incentivo para que otros productores puedan idear sustitutos.

Recuerda que los bienes sustitutos lo que hacen es que cuando el otro bien que tu consumes, podría ser café, sube de precio, el sustituto, en este caso el té, vas a comprar más el último que el primero.

Por lo que el precio de un bien o servicio afecta a las empresas en la cantidad que planean vender durante un periodo de tiempo a un determinado precio.

La ley de la oferta establece:

- si el precio de un bien aumenta, la cantidad ofrecida de ese bien aumenta.
 - se produce debido a un aumento en la cantidad de un bien.
 - Produce resultados en un aumento de su costo marginal.
 - Así que el precio debe subir con el fin de inducir a las empresas a aumentar la cantidad que producen.

Suministro y curva de oferta

Una curva de oferta es un gráfico de la relación entre la cantidad ofrecida y el precio del bien cuando todos los otros factores que influyen en la venta de planes siguen siendo los mismos.

La oferta del mercado es la suma de las entregas de todos los vendedores en el mercado. En cada precio, debe agregarse la cantidad de cada vendedor y suministros; la suma es la cantidad de mercado suministrada.

Un cambio de oferta

Cuando cualquier factor que influye en la venta de planes se altera, hay un cambio en la curva de oferta. Cinco factores cambian la oferta:

1. Los precios de los bienes relacionados:
 - a. Un sustituto de la producción es un bien que puede producirse en lugar de otro bien, como Pepsi y Coca Cola.
 - b. Un complemento de la producción es un bien que debe producirse junto con el bien inicial.
 - i. Una caída en el precio de un sustituto en la producción o un aumento en el precio de un complemento en la producción aumenta el suministro de la mercancía.
2. Los precios de los recursos y otros insumos: Si el precio de un recurso utilizado para producir los bienes aumenta, el costo de producción de las buenas subidas por lo que el suministro de los bien disminuye.
3. Expectativas: Las expectativas sobre los precios futuros afectan a la oferta actual. Si se espera que el precio de un bien aumente en el futuro, la oferta del bien actualmente disminuye.
4. Número de Vendedores: Si el número de vendedores aumenta, la oferta aumenta.
5. Productividad: La productividad es la producción por unidad de insumo.
 - a. Un aumento de la productividad reduce los costos y aumenta la oferta.
 - b. Los avances tecnológicos permiten aumentar la productividad, el capital y por lo tanto la oferta. Los desastres naturales bajan la productividad y con ello disminuye la oferta.

Cambio en suministro versus cambio en suministrar la cantidad ofertada

Un cambio en los resultados de los precios a lo largo de la curva de oferta, es el cambio de la cantidad ofrecida. Un cambio en cualquier otro factor desplaza la curva de oferta, provocando cambios en la oferta.

Es decir que si tu miras algún tipo de aumento o disminución en el precio, por ejemplo en lugar de que la Pepsi valga Q.5.00 ahora vale Q.4.00, (hubo una disminución en el precio, el resultado será que la cantidad ofrecida disminuirá) pero si miras que hay un aumento de precio a Q.6.00 ahora lo que cambia es la cantidad ofrecida que aumentará.

Pero ahora analicemos que por ejemplo hay una mayor “preferencia” que las personas sienten por la Coca Cola, que antes (es decir que sus preferencias cambiaron) va a aumentar la oferta; en cambio si se descubrió que la misma gaseosa, te da alergia en el cuerpo, cambiará la oferta, en disminución.

Equilibrio de mercado

El precio de equilibrio es el precio al que la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. La cantidad de equilibrio es la cantidad que se compra y se vende al precio de equilibrio.

Precio: regulador automático de un mercado

La ley de las fuerzas del mercado indica que "Cuando hay una escasez el precio sube, y cuando hay un excedente, el precio cae”.

- A escasez o exceso de demanda: Una situación en la cual la cantidad demandada supera la cantidad ofrecida. Si el precio está por debajo del precio de equilibrio, los consumidores planean comprar más de lo planificado por vender por parte de las empresas. La escasez obliga al precio más alto.
- Superávit o exceso de oferta: Situación en la cual la cantidad ofrecida supera la cantidad demandada. Si el precio está por encima del precio de equilibrio, las empresas planean vender más que los consumidores planean comprar. Un superávit obliga a bajar precios, llegando al precio de equilibrio.

Alrededor de 1870 más o menos, los economistas lucharon para entender si era la oferta o la demanda que determinaba el precio y la cantidad de un bien. Hoy en día sabemos que estaban equivocados esos esfuerzos. Se requiere tanto de la oferta como de la demanda para determinar el precio.

Efectos de los cambios en la demanda

Si la demanda de un bien o servicio aumenta, la curva de demanda se desplaza hacia la derecha. Como resultado de ello, el precio de equilibrio se eleva y la cantidad de equilibrio aumenta. Si la demanda de un bien o servicio disminuye, la curva de demanda se desplaza hacia la izquierda. Como resultado, el precio de equilibrio cae y la cantidad de equilibrio disminuye.

RESUMIENDO - Factores que determinan la demanda

1. **El precio del bien:** Al aumentar el precio del bien va a aumentar **la cantidad ofrecida** y viceversa.

2. **Costos de producción:** Si se incrementan los costos disminuye la oferta y viceversa. Al aumentar el precio de los insumos de un bien, su oferta va a disminuir y viceversa. Al hablar del precio de los recursos e insumos se refiere al precio del trabajo (salarios), precio de materias primas, precio de energía, tasas de interés, etc.
3. **La tecnología de producción:** Al mejorar la tecnología en la producción, la oferta de un bien aumentará.
4. **Precios futuros esperados:** Si se espera que a corto plazo el precio del bien producido aumente, la oferta aumentará, y viceversa.
5. **Número de oferentes:** Al haber un mayor número de oferentes la oferta de un bien aumentará y viceversa.
6. **Impuestos y subsidios:** Cuando se establecen impuestos se reduce la oferta y cuando se aplican subsidios se incrementa la oferta.

Efectos de los cambios de la oferta

Si el suministro de un bien o servicio aumenta, la curva de oferta se desplaza hacia la derecha. Como resultado de ello, el precio de equilibrio cae y la cantidad de equilibrio aumenta. Si el suministro de un bien o servicio disminuye, la curva de oferta se desplaza hacia la izquierda. Como resultado de ello, el precio de equilibrio se eleva y la cantidad de equilibrio disminuye.

Como pudimos observar en la presente lección, es importante conocer el mercado, ya que si nosotros quisiéramos poner una nueva empresa, tenemos que estar conscientes de conocer que es lo que posiblemente pueda pasar. Siempre teniendo muy en cuenta que las personas son diferentes y que las proyecciones pueden variar.

Glosario

Equilibrio. Una situación de equilibrio es una situación estable u óptima, porque en ella la **empresa** opera con el menor **costo** posible u obtiene el **máximo beneficio**.

Evidencia. Certeza clara y manifiesta de una cosa.

Inducir. Instigar, incitar

Punto de equilibrio. Condición en la cual el precio de mercado se establece a través de la competencia de modo que la cantidad de bienes y servicios deseados por los **compradores** es igual a la cantidad de bienes y servicios producidos por los **vendedores**.

Similar. Tiene semejanza o analogía con una cosa.

Superávit. El término superávit en economía se refiere a la diferencia de los ingresos sobre los gastos (egresos) en una organización durante un período determinado.

Referencias

Martín Krause, Economía para emprendedores, 2004

Israel Kirzner, El significado del proceso de mercado, 1997

<http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-ley-oferta-demanda>

http://www.ecured.cu/index.php/Ley_de_la_oferta
