

## Oferta y Demanda e Incidencia de los precios

### 2.3. OFERTA Y DEMANDA E INCIDENCIA DE LOS PRECIOS

Los precios en un mercado se determinan a partir de las fuerzas de la oferta y demanda. Es por ello que para entender estos dos términos es necesario comprender el espacio donde tienen lugar

**Mercado:** Lugar físico y teórico en el cual se producen bienes y servicios que buscan satisfacer las necesidades humanas

En todo mercado sea físico o virtual existen dos actores principales:

Vendedores: tienen a cargo la oferta

Compradores: se ocupan de la demanda

A partir de estos factores se desprenden los bienes y servicios que se producen en determinado periodo de tiempo, sus cantidades y su precio.

**Oferta:** Conjunto de unidades (Bienes o servicios) disponibles para ser intercambiadas por dinero, el cual se espera cubra el costo de producción del bien o la prestación del servicio

Si la oferta de un bien o servicio es escasa los precios tienden a subir, mientras que si la oferta aumenta mucho cada uno de estos bienes tenderá a perder valor y se convertirá en algo muy fácil de obtener

**Demanda:** Conjunto de unidades de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir de acuerdo a el precio para ellos razonable, que atienda sus necesidades en el marco de su capacidad de gasto.

Si la demanda de un bien aumenta, los precios tienden a aumentar, mientras que si la demanda disminuye el precio será más bajo.

**Precio en punto de equilibrio:** Permite que exista una estabilidad en los precios cuando la cantidad de oferta y demanda están en igualdad de condiciones, es decir no existe un exceso de oferta o demanda en un mercado determinado. Es importante tener presente que el precio en el punto de equilibrio debe ser suficiente para cubrir los costos de producción del bien o de prestación del servicio lo que significa que no hay pérdidas ni ganancias.

**Ejemplo:** Durante la cuarentena ocasionada por la pandemia del coronavirus, el Gobierno Nacional permitió abrir establecimientos comerciales que vendían productos de primera necesidad; sin embargo para que estos pudieran funcionar correctamente se les exigía cumplir con protocolos de bioseguridad, uno de ellos era tomar la temperatura de todas las

personas que ingresaran a los establecimientos sin ningún tipo de contacto físico; repentinamente los termómetros digitales sin contacto fueron altamente demandados, y es que la necesidad de este producto nació de una situación coyuntural y los productores e importadores no estaban preparados para atender esta gran cantidad demandada ya que era un producto con un uso muy específico.

Los empresarios en su afán de generar ventas y abrir sus puertas a como diera lugar, estuvieron dispuestos a ofrecer altas sumas de dinero para poder adquirir estos artefactos que en ese periodo de tiempo eran muy escasos, y así cumplir con las regulaciones del gobierno. El precio aumentó ya que la demanda era muy alta y la oferta escasa.

Algunas personas “perspicaces” vieron la situación como una oportunidad de negocio infalible y se dedicaron a importar al país cuántas unidades de este producto les fuera posible; sin embargo, los tiempos de importación fueron extensos, muchas de estas unidades provenían desde China, y al momento en que llegaron al país el gobierno había levantado muchas restricciones ya que los contagios disminuían cada vez más. La demanda de estos termómetros ya se había regulado, además la oferta era mucho más amplia, por lo tanto, estas personas no tuvieron más remedio que vender los termómetros a precio pluma buscando por lo menos recuperar su inversión inicial.

Anterior módulo 2.2. [Macroeconomía y Microeconomía.](#)

Siguiente módulo 2.4. [¿Por qué es importante comprender los conceptos de oferta y demanda en la vida cotidiana?](#)

**Fuente:**

<http://www2.utp.edu.co/vicerrectoria/administrativa/oferta-y-demanda-e-incidencia-de-los-precios>

Universidad Tecnológica  
de Pereira