

## ¿Por qué es importante en la vida cotidiana?

### 2.4 ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE COMPRENDER LOS CONCEPTOS DE OFERTA Y DEMANDA EN LA VIDA COTIDIANA?

La comprensión de estos términos nos permite saber cómo aumentan y disminuyen los precios y por lo tanto el impacto que éstos tienen en nuestras finanzas personales.

Las leyes de oferta y demanda son relevantes en nuestro día a día ya que nosotros somos los agentes que constituimos el mercado, y tomamos decisiones racionales de compra de bienes y servicios.

Todos en algún momento de nuestra vida hemos tenido que comprar o vender algún bien o servicio, por lo tanto para el primer caso (**rol de comprador**) tendremos un precio al que estamos dispuestos a pagar el bien o servicio de acuerdo con nuestro poder adquisitivo y necesidad; si realizamos un sondeo del bien o servicios que deseamos adquirir podremos encontrar dos escenarios posibles, el primero sucede cuando el precio está por debajo del que estamos dispuestos a pagar, por lo general debido a que existe poca demanda y mucha oferta y los vendedores generan promociones, propiciando un buen momento para adquirir el bien o servicio.

El segundo escenario lo encontramos cuando el precio está por encima del que teníamos previsto, ya que existe mucha demanda y poca oferta, es en este caso en el que tendremos que analizar la urgencia de la necesidad y recurrir a un crédito (en caso de contar con capacidad de endeudamiento y una necesidad no postergable), o en su defecto posponer o cancelar la adquisición del bien o servicios de acuerdo con el análisis de nuestras finanzas y presupuesto personal.

Cuando tenemos el rol **de vendedor** somos nosotros los que fijamos el precio, lo primero que debemos determinar es el costo de producción del bien o la prestación del servicio que estamos ofertando, si el precio que fijamos está por debajo de lo anterior tendremos pérdidas, si es equivalente tendremos un punto de equilibrio, y lo ideal y que todo vendedor busca es generar ganancias, por lo tanto, debemos fijar un precio por encima del costo de producción.

Es también importante, tener en cuenta si el bien o servicio que se oferta es necesario o suntuario, si existen bienes o servicios sustitutos y complementarios, aspectos que permiten sondear si los movimientos en el precio pueden generar o no buenas reacciones en los compradores.

#### Fuente:



Universidad Tecnológica  
de Pereira