

LA OFERTA Y LA DEMANDA

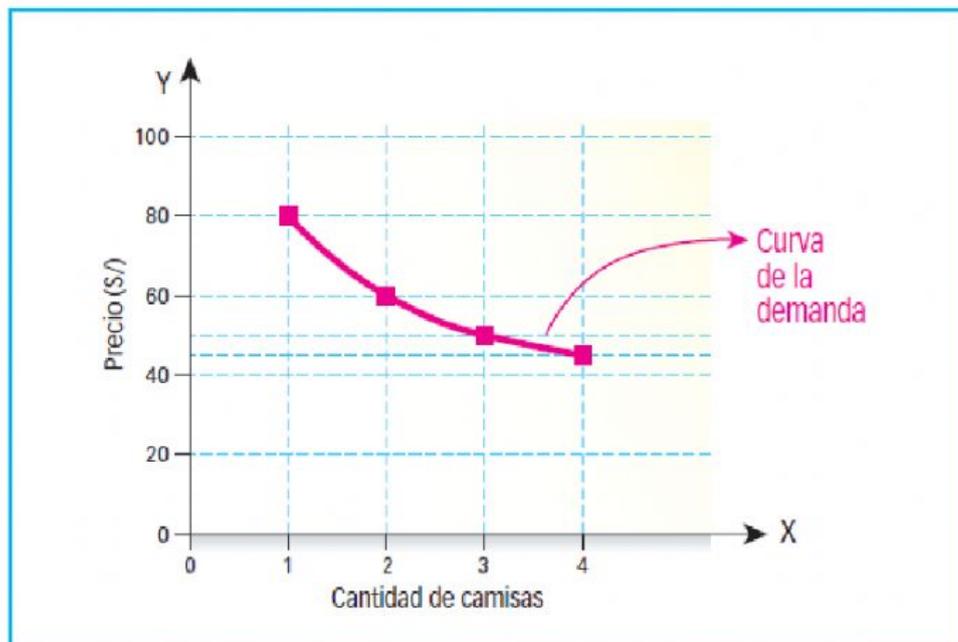
1) Revisa la información, Luego, desarrolla lo que se indica:

- Lee el siguiente caso y aplica la técnica para elaborar una curva de demanda. Con ese fin, establece en el cuadro la relación entre la cantidad demandada y los precios.

Un caso: Miriam va a comprar camisas

Miriam tiene un hermano que cumple años la próxima semana, y ha pensado en regalarle una camisa. En una tienda del centro comercial, la camisa que le gusta a su hermano tiene un precio de S/80,00. En otra, venden el mismo modelo con una gran oferta: dos camisas por S/120,00, tres por S/150,00 y 4 por S/180,00. Después de pensarlo un rato, Miriam decide comprar la oferta de cuatro camisas. Así podrá regalarle una camisa a su hermano y guardar las otras para su esposo y su papá.

Cantidad de camisas				
Precio por camisa (S/)				



- Responde: ¿Cómo varió el precio de la camisa en relación con la cantidad demandada? ¿Por qué Miriam prefirió comprar cuatro camisas en lugar de una?

2) Explica cómo crees que influye el ingreso y el precio en la demanda de bienes y servicios:

La ley de la oferta

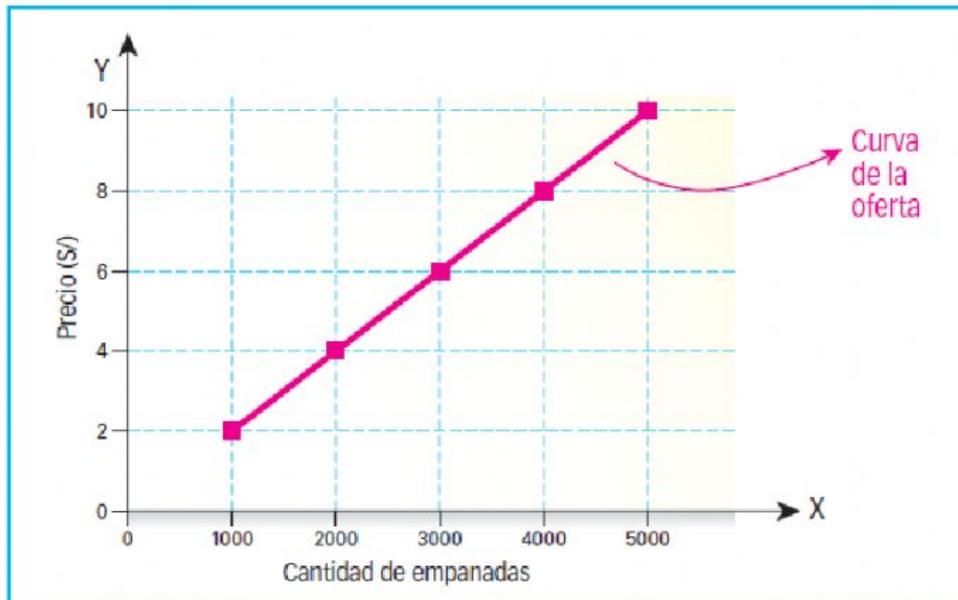
- 3 Lee el siguiente caso y aplica la técnica para elaborar una curva de oferta. Luego, responde las preguntas.

Un caso: El señor Pérez y la producción de empanadas

El señor Pérez tiene un pequeño puesto de empanadas que cuenta con gran aceptación del público. Pero ahora ha pensado expandir el negocio y producir más empanadas al mes, de tal manera que la relación entre la producción de empanadas y el precio por cada una de ellas sea la siguiente:

Cantidad ofertada (empanadas al mes)	Precio (S/ por empanada)
1000	2,00
2000	4,00
3000	6,00
4000	8,00
5000	10,00

Cabe destacar que si la cantidad de empanadas vendidas aumenta, el señor Pérez estará dispuesto a producir más empanadas y venderlas a un precio unitario mayor. (Instituto Apoyo, s. f., p. 102 [Adaptación])



- ¿Cómo varió la oferta de empanadas respecto al precio unitario? ¿Por qué crees que sucedió esto?

- ¿A qué tipo de oferta corresponde el caso anterior. ¿Por qué?

Doc. 8 La elasticidad del precio de la oferta

Al igual que en el caso de la demanda, es conveniente medir cuánto reaccionará la cantidad ofertada ante variaciones de los diferentes factores que la pueden afectar. Nuevamente recurriremos al concepto de elasticidad, pero esta vez aplicado a la oferta.

Revisaremos primero el concepto de elasticidad del precio, que mide cuánto varía la cantidad ofertada frente a un cambio en el precio del bien o servicio producido.

Imagina que Chicho y Juan son dos amigos que conocen muy bien la ciudad de Lima y ofrecen servicios de guías a los turistas. Ellos trabajan solo en sus ratos libres, pues ambos estudian en la universidad. El año pasado, cada uno dedicaba cuatro horas semanales a realizar estos paseos y cobraba S/ 20 por hora. Este año, el precio por hora del servicio de guía ha subido a S/ 30. Debido a esto, Chicho y Juan han preferido estudiar de noche y dedicar cada uno 10 horas semanales al negocio.

La elasticidad del precio de la oferta se calcula usando la siguiente fórmula:

$$E_p^o = \frac{\text{Cambio (\%) en la cantidad ofertada}}{\text{Cambio (\%) en el precio}}$$

En el caso de Chicho y Juan, vemos que el precio por hora ha aumentado en 50% y la cantidad ofertada en un 150%. Si aplicamos la fórmula, obtendremos el siguiente valor:

$$150\% \div 50\% = 3\%$$

La elasticidad del precio de la oferta de servicios turísticos de Chicho y Juan es de tres. Es decir, por cada punto porcentual que varíe el precio de dicho servicio, Chicho y Juan responderán con una variación de tres puntos porcentuales. (Instituto Apoyo, 2009, p. 106)

