ECONOMÍA · 4.º ESO

EL MERCADO, LA OFERTA Y LA DEMANDA

Aprendemos con la Nintendo Switch 2, AliExpress y el Black Friday

DOSSIER DE CONCEPTOS BÁSICOS

¿Qué es el mercado?

El mercado es el conjunto de actividades y relaciones que permiten que compradores y vendedores intercambien bienes y servicios a cambio de un precio.

COMPRADORES

Personas que desean adquirir productos.

VENDEDORES

Empresas o personas que ofrecen productos.

BIENES Y SERVICIOS

Aquello que se compra y se vende.

PRECIO

Cantidad de dinero que se paga.

Ejemplo: al comprar una Nintendo Switch 2 en AliExpress participamos en un mercado online.

¿Qué es la demanda?

La demanda es la cantidad de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos y pueden comprar a diferentes precios durante un periodo de tiempo.

LEY DE LA DEMANDA

En general:
• Si baja el precio, aumenta la cantidad demandada.
• Si sube el precio, disminuye la cantidad demandada.

EJEMPLO: SWITCH 2

Si cuesta 450 €, algunas personas pueden no comprarla.
Si baja a 300 € en Black Friday, más personas pueden quererla.

Importante: hablamos de cantidad demandada cuando cambia el precio y los demás factores permanecen constantes.

Factores que influyen en la demanda

Renta

Si las famili

Gustos y preferencias

Si la consol

Precio de otros productos

Una consol

Expectativas

Si esperam

Número de consumidores

Cuantos ma

¿Qué es la oferta?

La oferta es la cantidad de un bien o servicio que los vendedores están dispuestos y pueden vender a diferentes precios durante un periodo de tiempo.

LEY DE LA OFERTA

En general:
• Si sube el precio, aumenta la cantidad ofrecida.
• Si baja el precio, disminuye la cantidad ofrecida.

EJEMPLO: SWITCH 2

A un precio de venta más alto, los vendedores pueden tener más incentivos para ofrecer unidades.

La relación habitual se cumple si los demás factores permanecen constantes.

Factores que influyen en la oferta

Costes de producción y distribución	Si aumenta
Tecnología	Una mejora
Número de vendedores	Cuantos ma
Expectativas empresariales	Si esperan
Impuestos y ayudas	Pueden mo

¿Cómo funciona el mercado?

Compradores y vendedores toman decisiones distintas: los compradores buscan precios atractivos y los vendedores buscan cubrir sus costes y obtener beneficios.

DEMANDA

Lo que los consumidores desean y pueden comprar.

OFERTA

Lo que los vendedores desean y pueden vender.

La interacción entre ambas determina el precio y la cantidad que se intercambia en el mercado.

El precio de equilibrio

Es el precio al que la cantidad que quieren comprar los consumidores coincide con la cantidad que quieren vender los vendedores.

Precio	Cantidad demandada	Cantidad ofrecida
250 €	100	20
300 €	80	40
350 €	60	60
400 €	40	80
450 €	20	100

En este ejemplo, el equilibrio se alcanza a 350 €: se demandan y se ofrecen 60 consolas.

Datos ficticios para practicar, no precios reales de mercado.

Cuando no hay equilibrio

A · EXCESO DE DEMANDA / ESCASEZ

La cantidad que quieren comprar los consumidores supera las unidades que ofrecen los vendedores.

Ejemplo: durante el Black Friday muchas personas quieren la consola, pero quedan pocas unidades.

B · EXCESO DE OFERTA / EXCEDENTE

Los vendedores ofrecen más unidades de las que los consumidores quieren comprar.

Ejemplo: una tienda acumula consolas que no consigue vender al precio establecido.

Escasez: faltan productos para atender las compras deseadas. | Excedente: sobran productos al precio establecido.

¿Qué hace cambiar la oferta y la demanda?

Situación	Efecto
La Switch 2 se pone de moda	Aumenta la demanda
Un influencer recomienda la consola	Aumenta la demanda
Llegan más consolas a las tiendas	Aumenta la oferta
Aumentan los costes de distribución	Disminuye la oferta
La consola deja de interesar	Disminuye la demanda

Si solo cambia una curva y lo demás permanece constante:

¿Cómo afectan los cambios al precio?

Aumenta la demanda

El precio tiende a subir.

Disminuye la demanda

El precio tiende a bajar.

Aumenta la oferta

El precio tiende a bajar.

Disminuye la oferta

El precio tiende a subir.

Son tendencias: el resultado real depende también de cómo cambien la otra curva y las condiciones del mercado.

Black Friday: el mercado en acción

El Black Friday es una campaña comercial en la que muchas empresas ofrecen descuentos y promociones para incentivar las compras.

Los consumidores pueden comprar más al encontrar precios atractivos.

Los vendedores pueden reducir sus márgenes para aumentar las ventas.

Las empresas pueden incrementar sus existencias para atender la demanda.

La publicidad puede influir en las decisiones de compra.

Algunos productos pueden agotarse si la demanda supera las unidades disponibles.

¡Ojo! Dos ideas que no debemos confundir

CAMBIO EN LA CANTIDAD DEMANDADA

Se produce cuando cambia el precio del propio producto.

Ejemplo: la Switch 2 baja de precio y más personas quieren comprarla.

CAMBIO EN LA DEMANDA

Se produce cuando cambia otro factor: gustos, renta, expectativas o número de compradores.

Ejemplo: la consola se vuelve viral y más personas la quieren comprar.

Una rebaja suele aumentar la cantidad demandada, pero no significa necesariamente que haya aumentado la demanda.

¿Qué es el consumo responsable?

Consiste en comprar de manera consciente, teniendo en cuenta nuestras necesidades, nuestro presupuesto y las consecuencias económicas, sociales y medioambientales de nuestras decisiones.

¿Realmente necesito este producto?

¿Puedo permitírmelo?

¿He comparado los precios en distintas tiendas?

¿El descuento es real?

¿He comprobado las condiciones de envío, garantía y devolución?

Comprar más barato no siempre significa comprar mejor.

Diccionario de conceptos económicos

Concepto	Definición
Mercado	Relaciones de intercambio entre compradores y vendedores.
Demanda	Cantidad que los consumidores desean y pueden comprar.
Oferta	Cantidad que los vendedores desean y pueden vender.
Precio	Cantidad de dinero que se paga por un producto.
Precio de equilibrio	Precio al que coinciden oferta y demanda.
Escasez	La demanda supera a la oferta.
Excedente	La oferta supera a la demanda.
Consumidor	Persona que compra bienes o servicios.
Vendedor	Persona o empresa que ofrece bienes o servicios.
Consumo responsable	Comprar de manera consciente y sostenible.

PARA TERMINAR

¿Comprarías una Nintendo Switch 2 solo porque está rebajada?

Antes de decidir, piensa en el precio, tus necesidades, tu presupuesto y si la oferta es realmente buena.