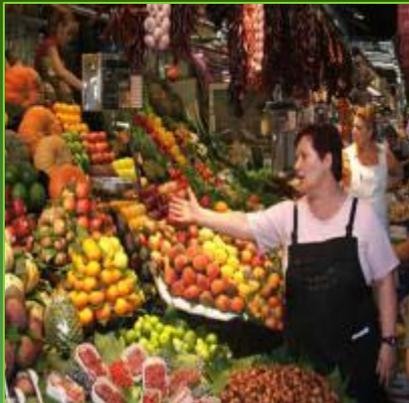




República Bolivariana de Venezuela
Ministerio del Poder Popular para la Educación Superior
Universidad de Los Andes
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Mérida - Venezuela

Teoría de la Oferta



Pasantes:

Diego Reyes
Francymar Rivas

Tutores:

José Daniel Anido R.
Ligia N. García Lobo





¿Qué es la Oferta?



¿Qué es “Oferta”?

El término se refiere a las distintas cantidades de un bien que un productor o un conjunto de ellos, están dispuestos a lanzar al mercado, durante cierto periodo.



Según Mochón (2006), “el lado de la **oferta** tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. Al igual que hicimos en el caso de la demanda, al distinguir entre demandar y comprar ahora debemos precisar la diferencia entre **ofrecer** y **vender**. **Ofrecer** es tener la intención o estar dispuesto a vender, mientras que **vender** es hacerlo realmente. La oferta recoge las intenciones de venta de los productores” (p. 23).



NOTA: la “oferta” es la fuerza del mercado que se comporta en sentido contrario a la “demanda” y, junto con esta última, dan lugar a los mercados

¿Quiénes son los Oferentes?





Son **agentes económicos** que **ofrecen** un bien o servicio en un mercado. Estos quieren maximizar sus ganancias, buscando imponer el precio más alto que sea posible. Como se sabe, la contrapartida de los oferentes son los demandantes, aquellos que contratarán dicho servicio o adquirirán dicho producto, buscando en el proceso pagar lo menos posible por el mismo.

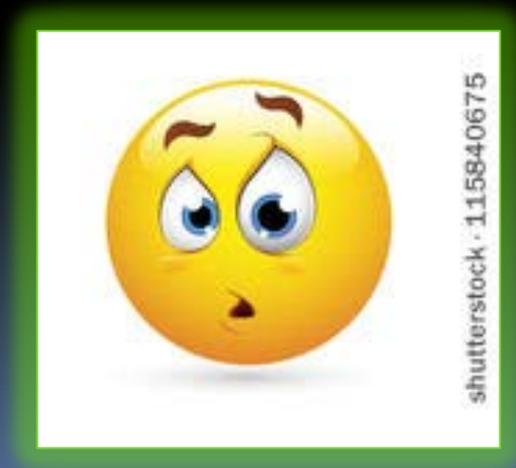


**¿Qué es una función
de oferta?**



Es una **expresión matemática** que relaciona la cantidad ofrecida de un bien (Q_o) con su Precio de Mercado (P).

Normalmente, la relación entre cantidad ofrecida y precio del bien es **positiva**: aumentos en el precio están asociados a aumentos en la cantidad ofrecida.





¿De qué factores depende la oferta?





Los **factores determinantes** de la oferta, que equivale a decir “las variables que inciden o afectan la oferta de un bien, son los siguientes:

- El **precio del mismo bien** (P_x);
- El **precio de otros bienes** ($P_y \dots P_z$);
- La **tecnología**;
- Las **metas** u **objetivos** del productor;
- Los precios de los insumos o factores empleados para producir;
- y,
- **Otros** factores (que dependen del tipo de bien o servicio objeto de estudio).

a) Precio del mismo bien: es el monto o cantidad de dinero asignado a un determinado bien o servicio. Si por ejemplo, el precio de un televisor es de BsF. 3.300, este será el monto que deberá pagar un consumidor para adquirirlo; pero es a su vez el monto que recibirá el vendedor de dicho bien.

Es importante señalar que gráficamente la variación en el precio del mismo bien, genera un movimiento a lo largo de la curva de oferta.



b) Precio de los factores empleados para producir:

Corresponde al monto o suma de dinero asignado a un determinado bien que servirá para ser utilizado en el proceso productivo.

Para comprender mejor lo planteado Mochón (2006) plantea un ejemplo: *“Si, por ejemplo, tiene lugar una reducción en el precio de los fertilizantes, los agricultores se sentirán dispuestos a producir más cereales que al precio anterior a la disminución. En términos gráficos, este deseo de producir más, para cualquier nivel de precios, implica un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha”* (p. 25).

c) Tecnología:

Se sabe que la **tecnología** es el conjunto de conocimientos técnicos que permiten diseñar, elaborar bienes, servicios de forma más eficiente y eficaz.

Mochón (2006) plantea un ejemplo cuando cambia el factor determinante “tecnología”: *“Asimismo, una mejora en la tecnología puede, por ejemplo, contribuir a reducir los costes de producción y a incrementar los rendimientos, lo que hará que los empresarios ofrezcan más productos a cualquier precio y, en consecuencia, tendrá lugar un desplazamiento hacia la derecha de la curva de oferta”* (p. 26)

d) Metas u objetivos del productor:

Este factor hace referencia a que los oferentes (productores, prestadores de servicios...) se fijan metas con la finalidad de encaminar el desarrollo de su empresa, así como para la consecución de los objetivos que han sido establecidos previamente.



¿Qué es la Ley de oferta?



La **ley de la oferta** es la que establece una relación directa entre el precio de un bien (P_a) y las cantidades ofrecidas de este bien (Q_a).

¿DIRECTA?

Aumenta el precio del bien
Aumenta las cantidades
ofertadas de producto



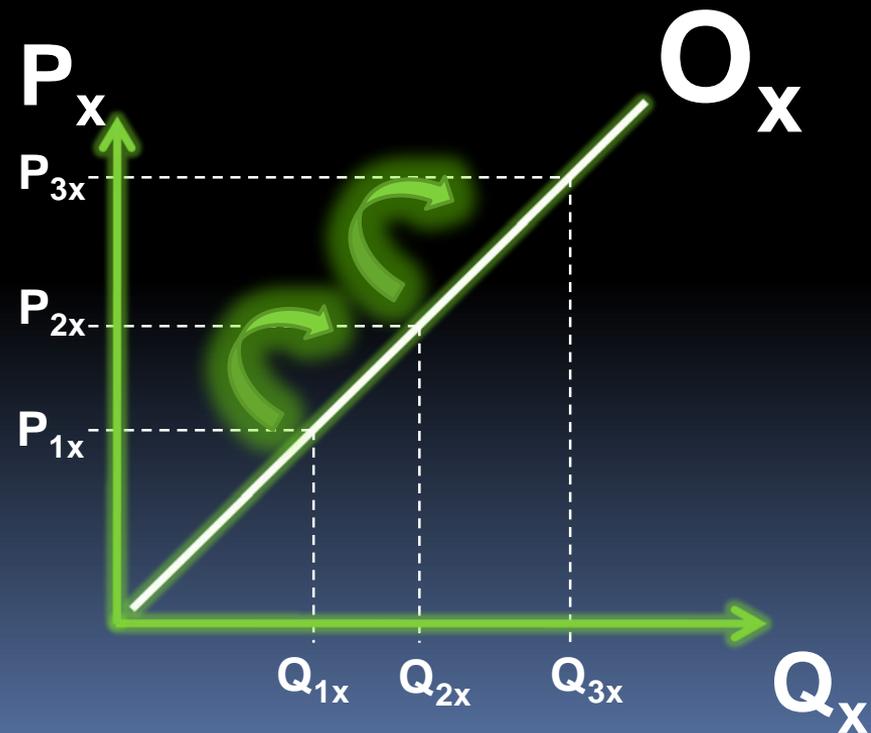
Disminuye el precio del bien
Disminuye las cantidades
ofertadas del producto



¿Qué son los cambios en las cantidades ofrecidas?



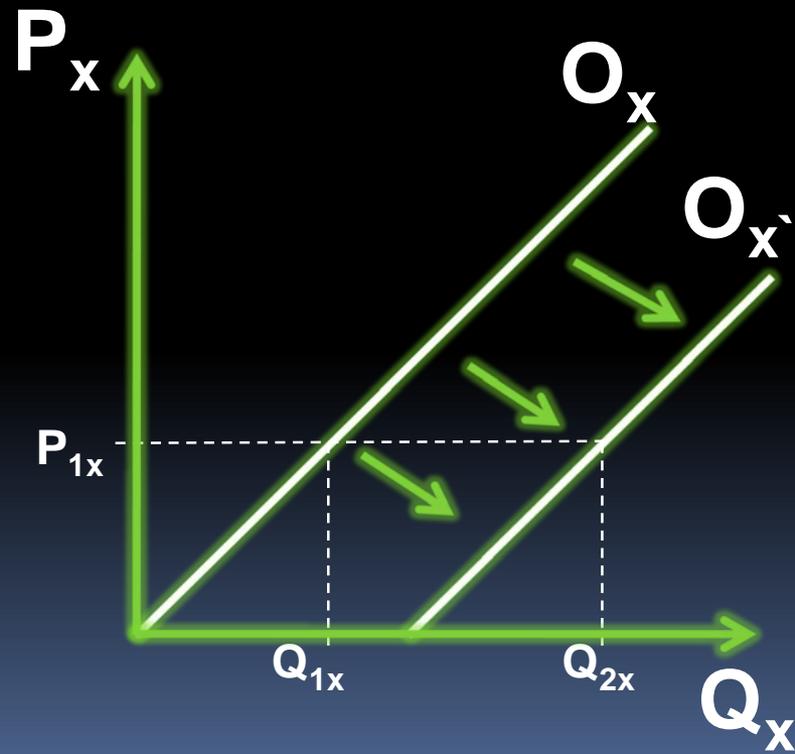
Según Muñoz & Maldonado (1997), “el **cambio en la cantidad ofrecida** se origina por una variación en el precio del mismo bien, provocando un movimiento a lo largo de la curva de oferta” (p. 62).



¿Qué son los cambios en la oferta?



Son aquellos que se representan por un desplazamiento total de la curva de oferta, que es causado por alteraciones o variaciones de los restantes factores determinantes de la oferta, distintos del precio del mismo bien (es decir, cuando varían el precio de otros bienes, tecnología, metas u objetivos de la producción, precios de los factores empleados para producir).



¿Y qué es la Elasticidad?

