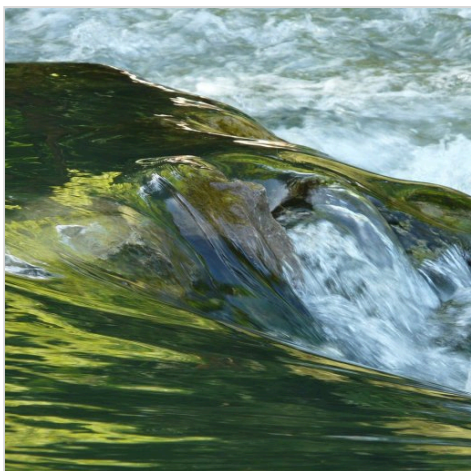


L U M B R E



El precio como señal: oferta, demanda e incentivos en Tres Ríos

Materia: Economía y entorno

05/10/2026

Antes de empezar

Tres Ríos quiere subir el precio de su pan porque subió la harina, pero no sabe cuántos clientes huirán. Este módulo da la lógica económica de base: el precio no es un número caprichoso sino una señal que coordina a millones de desconocidos, y la elasticidad mide qué tanto responde la gente a esa señal. Aprendes a leer incentivos y a calcular cuánta demanda pierdes por cada punto de precio.

QUÉ APRENDERÁS

- Explicar cómo el precio coordina la oferta y la demanda, cómo reacciona la cantidad comprada ante una variación de precio y calcular la elasticidad-precio para decidir si conviene subirlo.

Nadie sabe hacer un pan entero, y aun así el pan llega

Para que una barra de pan exista hicieron falta un agricultor que no conoce al panadero, un transportista, un fabricante de hornos, alguien que minó la sal. Ninguno de ellos sabe hacer un pan solo. Y sin embargo el pan aparece cada mañana en Tres Ríos. Lo que coordinó a tanta gente desconocida **sin un jefe central** no fue una orden: fue el **precio**.

El precio es una **señal**. Cuando la harina escasea, su precio sube; esa subida le «grita» a todo el mundo dos cosas a la vez: «úsela con cuidado» (la demanda se frena) y «produzcan más harina» (la oferta se anima). Sin que nadie lo planifique, el precio **raciona** lo escaso y **mueve recursos** hacia donde más se paga por ellos. Esos son los **incentivos**: cambiar el precio cambia lo que conviene hacer a cada quien.

La empresa no fija el precio: lo propone al mercado

Un error frecuente del dueño es creer que «pongo el precio que quiero». En un mercado competitivo el precio es una **negociación silenciosa**: si lo pones muy alto, la gente compra en otro lado y tus estantes se llenan; muy bajo, se acaba el pan y regalas margen. Tres Ríos puede elegir **dentro de un rango**, pero el mercado decide si lo sigue comprando. Subir el precio de la harina a la fuerza obliga a repartir ese costo entre cliente (paga más), dueño (gana menos) y proveedor (aprieta su margen). La pregunta gerencial es: **¿cuánto aguanta el cliente?** Y para eso existe la elasticidad.

La **elasticidad-precio de la demanda** mide cuánto cae la cantidad que la gente compra cuando subes el precio un 1%. La fórmula es sencilla:

$$\text{elasticidad} = (\% \text{ cambio en cantidad demandada}) \div (\% \text{ cambio en precio})$$

Se lee en valor absoluto:

- Si el resultado es **mayor que 1**, la demanda es **elástica**: la gente es muy sensible al precio. Subirlo 10% te hace perder más del 10% de ventas → **ingresas menos**. Típico de productos con sustitutos (un pan de dulce tiene mil alternativas).
- Si es **menor que 1**, es **inelástica**: aunque subas el precio, casi nadie deja de comprar. Subirlo **aumenta** el ingreso. Típico de lo necesario y sin reemplazo (la tortilla, la gasolina, el pan de vida básico).
- Si es **igual a 1**, subes precio y pierdes cantidad en la misma proporción: el ingreso se queda igual.

Saber dónde está tu producto en esa escala es la diferencia entre subir el precio con criterio y subirlo a ciegas.

1. Tres Ríos sube el precio de su pan de dulce un 10% y la cantidad vendida cae un 5%. Calcula la elasticidad-precio de la demanda (en valor absoluto). Escribe solo el número con un decimal (por ejemplo 1.5).

Respuesta: (coef.)

2. Si el pan de vida básico de Tres Ríos tiene demanda MUY inelástica y el de lujo es muy elástico, ¿qué estrategia de precio es más sensata?

- ☐ Subir mucho ambos precios porque la gente igual compra
- ☐ Subir con más margen el pan básico (que casi nadie deja de comprar) y cuidar el precio del pan de lujo (donde una subida espanta a muchos)
- ☐ Bajar el precio del básico y subir el del lujo al doble
- ☐ Dejar ambos precios exactamente iguales

3. Clasifica cada bien según si su demanda es típicamente inelástica (la gente casi no la frena al subir el precio) o elástica (responde mucho al precio):

Elementos:

- Pan de vida / tortilla (necesario, sin buen sustituto)
- Pan de chocolate gourmet (muchos sustitutos, capricho)
- Gasolina para quien debe llegar al trabajo
- Cines de lujo (se puede ver en casa)
- Medicamentos esenciales recetados

Demanda inelástica (poco sensible)	. . .
Demanda elástica (muy sensible)	. . .

4. «Si subo el precio de un producto con demanda elástica, mi ingreso total sube porque cobro más por unidad.»

☐ Verdadero

☐ Falso

El precio es el mensaje más rápido del mundo: le dice a millones de extraños qué hacer sin que nadie los mande.

— Lumbre · Programa de Dirección

5. Elige un producto de tu negocio (o el pan de Tres Ríos). Responde: (1) ¿su demanda es más bien elástica o inelástica y por qué (¿tu cliente tiene sustitutos fáciles?); (2) si subieras el precio 10%, ¿cuánto estimas que caería tu cantidad vendida? Haz la división y obtén tu elasticidad aproximada; (3) con ese número, ¿subir precio aumentaría o reduciría tu ingreso? Termina con una decisión: ¿subes, mantienes o bajas el precio, y qué pasaría con el cliente leal en el rango alto? Si no tienes datos, diseña un experimento barato (subir solo en una sucursal o a un segmento y medir).

No confundas «mi cliente me tiene cariño» con «mi cliente es inelástico». El afecto tiene un límite: cuando el sustituto es más barato, la lealtad se compra por un tiempo.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- El precio es una señal que coordina oferta y demanda sin un plan central.
- Cambiar el precio cambia los incentivos: qué conviene hacer a cada quien.
- Elasticidad = % cambio en cantidad ÷ % cambio en precio (en valor absoluto).
- Elasticidad mayor que 1 (elástica): subir precio baja el ingreso.
- Elasticidad menor que 1 (inelástica): subir precio sube el ingreso.
- Lo necesario y sin sustituto es inelástico; lo prescindible y con alternativas es elástico.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué le «dice» mi precio a mis clientes y a mis proveedores?
2. ¿Tiene mi cliente sustitutos fáciles o está atado al producto?
3. ¿Cuánto cae mi cantidad vendida si subo el precio 10%?
4. ¿Mi demanda es elástica o inelástica en el rango donde estoy?
5. ¿Subir el precio sumaría o restaría a mi ingreso total?

Lo que debes poder hacer

- Explicar cómo el precio equilibra oferta y demanda y raciona lo escaso.
- Calcular la elasticidad-precio a partir de variaciones observadas.
- Predecir si una subida de precio aumenta o reduce el ingreso.
- Diseñar un experimento barato para medir la elasticidad real.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

**6. Chequeo: precios, oferta,
demanda e incentivos**



Referencia curricular

Materia:	Economía y entorno
-----------------	--------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://lumbre.lat/object/pde-e4-13-m01-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat