



Profundiza más

Recurso de Profundización

Estudio de Caso: Cambios en el equilibrio de mercado de celulares

Descripción: ejemplo contextual y descriptivo, a manera de resumen, de cambios en el mercado.

Introducción

En el mercado de celulares, la demanda puede ser elástica o inelástica dependiendo de la marca, el modelo y la existencia de sustitutos. Un caso interesante es la variación en la demanda de teléfonos de gama alta y gama baja cuando sus precios cambian.

Descripción

Supongamos que una empresa líder en la industria, como Apple, decide aumentar el precio de su modelo más reciente de iPhone en un 10%. Dado que los consumidores de estos dispositivos suelen ser leales a la marca y perciben el iPhone como un producto con pocos sustitutos cercanos, es probable que la cantidad demandada disminuya en un porcentaje menor al aumento del precio. Esto indicaría que la demanda del iPhone es relativamente inelástica.

En contraste, en el segmento de celulares de gama media y baja, donde existen muchas marcas competidoras como Samsung, Xiaomi y Motorola, un aumento del 10% en el precio de un modelo específico podría generar una caída significativa en la cantidad demandada. En este caso, los consumidores tienen más opciones y pueden optar por modelos de otras marcas, lo que indicaría que la demanda es elástica.

Análisis

El mercado de celulares presenta distintos grados de elasticidad dependiendo de la categoría del producto. Mientras que los teléfonos de gama alta, como el iPhone, suelen tener una demanda inelástica debido a la fidelidad de los clientes y la diferenciación del producto, los celulares de gama media y baja tienen una demanda más elástica, ya que los consumidores pueden sustituirlos fácilmente por otras opciones disponibles en el mercado. Esto demuestra cómo la elasticidad precio de la demanda varía según la percepción del valor del producto y la existencia de sustitutos.