

Política de preus: elasticitat i decisió de rebaixar o pujar

Exercici de càlcul de l'elasticitat-preu de la demanda a partir de dades de vendes i decisió raonada sobre la política de preus òptima.

DURADA

50 min · 1 sessió

AGRUPAMENT

individual + posada en comú

UNITAT 6

La funció comercial i el màrqueting

MATERIALS

- Plantilla amb la taula de preus i unitats venudes
- Calculadora

ENCAIX CURRICULAR · Sabers B.2 · Comp. específiques CE4 · Comp. clau STEM, CPSAA, CD

Plantejament

Una de les decisions més delicades del màrqueting és fixar el preu. *Aromas*, una marca de café d'especialitat, ha provat distints preus i ha registrat les vendes. Vol saber si li convé **pujar, baixar o mantindre** el preu per a maximitzar els seus ingressos. La clau està en l'**elasticitat-preu de la demanda**: quant reacciona la quantitat venuda davant d'un canvi de preu.

ESCENARI	PREU (€/PAQUET)	UNITATS/MES
Actual	8,00	2.000
Prova A (pujada)	9,00	1.700
Prova B (baixada)	7,00	2.500

Objectius didàctics

- Calcular l'elasticitat-preu de la demanda entre dos punts.
- Interpretar si la demanda és elàstica, inelàstica o unitària.
- Decidir una política de preus coherent amb l'objectiu de maximitzar ingressos.

Passos

1. Càlcul individual (25 min).

Cada alumne calcula:

- a) Ingrés total en els tres escenaris.
- b) Elasticitat-preu entre el preu actual i la pujada (Prova A).
- c) Elasticitat-preu entre el preu actual i la baixada (Prova B).
- d) Decisió: pujar, baixar o mantindre per a maximitzar ingressos? Justificar.

2. Posada en comú (15 min).

En grups de 4 comparen resultats i resolen discrepàncies.

3. Discussió guiada (10 min).

El professor pregunta: si l'objectiu fóra maximitzar *benefici* en lloc d'ingressos, canviaria la resposta? Quina dada faltaria (els costos)?

Solució (per a la correcció)

a) **Ingrés total:** Actual = $8 \times 2.000 = 16.000 \text{ €}$; Prova A = $9 \times 1.700 = 15.300 \text{ €}$; Prova B = $7 \times 2.500 = 17.500 \text{ €}$.

b) **Elasticitat pujada (8 → 9 €):** variació quantitat = $(1.700 - 2.000)/2.000 = -15 \%$; variació preu = $(9 - 8)/8 = +12,5 \%$. $E_p = -15 / 12,5 \approx -1,2$ (demanda **elàstica**: pujar reduïx ingressos).

c) **Elasticitat baixada (8 → 7 €):** variació quantitat = $(2.500 - 2.000)/2.000 = +25 \%$; variació preu = $(7 - 8)/8 = -12,5 \%$. $E_p = 25 / -12,5 = -2,0$ (demanda **molt elàstica**: baixar augmenta ingressos).

d) **Decisió:** per a maximitzar ingressos convé **baixar a 7 €** ($17.500 \text{ €} > 16.000 \text{ €} > 15.300 \text{ €}$). Com que la demanda és elàstica, les variacions de quantitat superen les de preu.

Discussió final

Maximitzar ingressos no és el mateix que maximitzar benefici. Per a decidir de veritat caldria restar els costos variables de cada paquet: vendre més unitats a 7 € pot disparar costos i reduir el marge. L'elasticitat orienta, però el benefici mana.

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Càlcul de l'ingrés total	Les tres xifres correctes	25 %
Càlcul de l'elasticitat	Fórmula i signe correctes	35 %
Interpretació elàstica/inelàstica	Correcta en els dos trams	20 %
Decisió raonada	Coherent i amb l'advertència sobre el benefici	20 %

Variants i extensions

- **Variant amb costos:** donar un cost variable de 4 €/paquet i recalculer quin preu maximitza el benefici.
- **Connexió amb la Unitat 11:** relacionar la política de preus amb el marge comercial en el compte de resultats.