

Política de precios: elasticidad y decisión de rebajar o subir

Ejercicio de cálculo de la elasticidad-precio de la demanda a partir de datos de ventas y decisión razonada sobre la política de precios óptima.

DURACIÓN

50 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

individual + puesta en común

UNIDAD 6

La función comercial y el marketing

MATERIALES

- Plantilla con la tabla de precios y unidades vendidas
- Calculadora

ENCAJE CURRICULAR · Saberes B.2 · Comp. específicas CE4 · Comp. clave STEM, CPSAA, CD

Planteamiento

Una de las decisiones más delicadas del marketing es fijar el precio. *Aromas*, una marca de café de especialidad, ha probado distintos precios y ha registrado las ventas. Quiere saber si le conviene **subir, bajar o mantener** el precio para maximizar sus ingresos. La clave está en la **elasticidad-precio de la demanda**: cuánto reacciona la cantidad vendida ante un cambio de precio.

ESCENARIO	PRECIO (€/PAQUETE)	UNIDADES/MES
Actual	8,00	2.000
Prueba A (subida)	9,00	1.700
Prueba B (bajada)	7,00	2.500

Objetivos didácticos

- Calcular la elasticidad-precio de la demanda entre dos puntos.
- Interpretar si la demanda es elástica, inelástica o unitaria.
- Decidir una política de precios coherente con el objetivo de maximizar ingresos.

Pasos

1. Cálculo individual (25 min). Cada alumno calcula:

- a) Ingreso total en los tres escenarios.
- b) Elasticidad-precio entre el precio actual y la subida (Prueba A).
- c) Elasticidad-precio entre el precio actual y la bajada (Prueba B).
- d) Decisión: ¿subir, bajar o mantener para maximizar ingresos? Justificar.

2. Puesta en común (15 min). En grupos de 4 comparan resultados y resuelven discrepancias.

3. Discusión guiada (10 min). El profesor pregunta: si el objetivo fuera maximizar *beneficio* en vez de ingresos, ¿cambiaría la respuesta? ¿Qué dato faltaría (los costes)?

Solución (para corrección)

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

b) **Elasticidad subida (8 → 9 €):** variación cantidad = $(1.700 - 2.000)/2.000 = -15 \%$; variación precio = $(9 - 8)/8 = +12,5 \%$. $E_p = -15 / 12,5 \approx -1,2$ (demanda **elástica**: subir reduce ingresos).

c) **Elasticidad bajada (8 → 7 €):** variación cantidad = $(2.500 - 2.000)/2.000 = +25 \%$; variación precio = $(7 - 8)/8 = -12,5 \%$. $E_p = 25 / -12,5 = -2,0$ (demanda **muy elástica**: bajar aumenta ingresos).

d) **Decisión:** para maximizar ingresos conviene **bajar a 7 €** ($17.500 \text{ €} > 16.000 \text{ €} > 15.300 \text{ €}$). Como la demanda es elástica, las variaciones de cantidad superan a las de precio.

Discusión final

Maximizar ingresos no es lo mismo que maximizar beneficio. Para decidir de verdad habría que restar los costes variables de cada paquete: vender más unidades a 7 € puede disparar costes y reducir el margen. La elasticidad orienta, pero el beneficio manda.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Cálculo del ingreso total	Las tres cifras correctas	25 %
Cálculo de la elasticidad	Fórmula y signo correctos	35 %
Interpretación elástica/inelástica	Correcta en ambos tramos	20 %
Decisión razonada	Coherente y con la advertencia sobre el beneficio	20 %

Variantes y extensiones

- **Variante con costes:** dar un coste variable de 4 €/paquete y recalcular qué precio maximiza el beneficio.
- **Conexión con la Unidad 11:** relacionar la política de precios con el margen comercial en la cuenta de resultados.