

INDICE GENERAL

Pagina

INTRODUCCIÓN 1

LOS QUEMADORES Y SU DEMANDA EN COCHABAMBA 2

LOS CONSUMIDORES Y SU COMPORTAMIENTO 2

EVALUACIÓN DE PRECIOS Y CANTIDAD DEMANDADA 3

ELASTICIDAD PRECIO-DEMANDA DEL PRODUCTO 5

CONCLUSIONES 6

INTRODUCCIÓN.

Sabemos que el mundo de la música se encuentra, hoy por hoy, en un constante revuelo equiparable a aquel sucedido con la introducción del Home-Video, o video casero hace poco mas de veinte años. Cuando esto sucedió, el mundo del cine vio preocupadamente como la ventaja competitiva adquirida con los años se veía en peligro económico ante la entrada de el video casero, que hoy en día se convirtió en un sustituto directo de la pantalla grande.

De forma análoga, el mundo de la música experimenta hoy en día una perdida en la antigua ventaja competitiva de exclusividad de comercialización o reproducción de música, hacia los consumidores varios; esto si, debido a la introducción de un nuevo formato musical denominado MP3.

Los CD's originales empezaron entonces a perder fuerza, con la introducción de *CD's grabables* (1996) los que brindan la exacta misma calidad que aquellos en los que las grandes compañías plasman sus derechos de propiedad de canciones. Sin embargo, no tiene fin alguno adquirir uno de estos CD's grabables sin tener un *Quemador de CD's (CD writer)* el cual tuvo un incremento de ventas sobreestimado a través de los últimos años.

Los quemadores de CD, previamente poco conocidos en el medio actual, son ahora de fácil adquisición en cualquier casa afín a la computación, son equipos de fácil instalación en una computadora, que ocupan el mismo espacio físico que un lector de CD convencional, solo que no solo tienen la ventaja de leer CD's sino que pueden copiar estos o grabar canciones en formato MP3, canciones que se pueden adquirir en varios sitios de Internet.

El negocio de los quemadores de CD ha convertido, la antigua rutina de comprar un CD original a un precio elevado, en la adquisición de un CD grabable en blanco así como el tener opciones de editar canciones en formato MP3, en el orden que nos plazca, a un precio de hasta $\frac{1}{4}$ del de un CD original.

Aunque la compra de un *Quemador de CD's (Cd writer)* representa una inversión un tanto elevada, son ahora de mucha demanda, y pese a que se hablo mucho de temas de piratería y derechos de autor, ocurre lo mismo que hace 20 años cuando la pantalla grande exigía derechos exclusivos sobre sus películas también distribuidas en videos caseros.

LOS QUEMADORES Y SU MERCADO EN COCHABAMBA.

En Cochabamba, el mercado de quemadores de CD ya se ha ampliado mucho, siendo los primeros en llegar importados directamente de grandes empresas. Con la rápida aparición de casas especializadas en ventas de artículos relacionados con computadoras, estos accesorios se fueron haciendo mas y mas comunes cada vez.

Este estudio está enfocado a una empresa importadora de computadores y accesorios establecida en Cochabamba hace 4 años de manera legal y con estabilidad económica (AC sistemas).

Es de gran importancia aclarar que el comercio ilegal de estos equipos esta apretando y prácticamente eliminando a los comerciantes que nacionalizan la mercadería y este problema es muy serio ya que los costos de venta de estas empresas que efectúan las importaciones legalmente son demasiado elevados respecto a quienes lo hacen de manera ilegal.

LOS CONSUMIDORES Y SU COMPORTAMIENTO.

Según la información obtenida en AC sistemas, se puede clasificar a los consumidores o demandantes en dos tipos:

- Consumidores que compran por mayor.
- Consumidores unitarios.

Consumidores que Compran por Mayor. –

Los consumidores que compran por mayor vienen a ser personas interesadas en la post-comercialización del mismo en un plazo de tiempo largo, esperando su depreciación debido a cambios / mejoras en las tecnologías y también entidades universitarias, o compañías que tengan fines de grabación de CD's backup o CD's de respaldo de información. (La U.P.B. cuenta en la actualidad con 2 *quemadores de CD* para varios fines).

Cuando AC sistemas vende al por mayor, suele hacer un descuento, pero este descuento no será incluido en el presente, porque no representa una diferencia significativa para nuestro balance de la demanda.

Compradores Unitarios. –

Esta denominación la damos a los consumidores que compran sólo una unidad del producto que estamos estudiando, normalmente estos demandantes compran el producto para su domicilio. Pero también se considera que algunos de estos compradores adquieren dicha unidad de producto para su trabajo, aparentemente son profesionales por ejemplo, abogados, doctores, ingenieros, arquitectos, estudiantes, etc.

EVALUACION DE LOS PRECIOS Y LA CANTIDAD DEMANDADA.

En la empresa que se estudia en el presente trabajo, se venden numerosos artículos de computación, pero nuestro estudio está centrado únicamente en las computadoras, en la tabla 1 se muestra los modelos de quemadores en la actualidad comercializados, precios y cantidades demandadas:

Tabla 1

Computadora	Precio/Unidad (\$us.)	qd por mes
Modelo 9700i	350	7
Modelo 9600Si	300	10

qd. : Cantidad del bien demandada.

Descripción:

Modelo 9600Si

Velocidad de quemado (escritura): 8 X

Velocidad de lectura: 24 X

Velocidad de sobre escritura: 4 X

Modelo 9700i

Velocidad de quemado(escritura): 12X

Velocidad de lectura: 32 X

Velocidad de sobre escritura: 4 X

Nótese en la tabla 1, que puede parecer poca la demanda mensual, pero dado que es uno de los accesorios mas caros, consideramos buena dicha demanda. Además, se tomaron estos 2 modelos porque son los mas demandados en esta empresa.

LA ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO.

En este punto se calculara la elasticidad de los quemadores en AC sistemas:

Tabla 1

Computadora	Precio/Unidad (\$us.)	qt	qd por mes	P
Modelo 9700i	350	3	7	50
Modelo 9600Si	300	3	10	50

$$ep-1 = \frac{qt}{P_1} \cdot \frac{P_1}{ep-1} = 3 \cdot \frac{350}{ep-1} = 3$$

$$q1 \text{ p } 7 \text{ 50}$$

$$ep-2 = \frac{qt}{P_2} \cdot \frac{P_2}{ep-2} = 3 \cdot \frac{300}{ep-2} = 1.8$$

$$q2 \text{ p } 10 \text{ 50}$$

$$ep-d = \frac{qt}{p1 + p2} \cdot \frac{p1 + p2}{ep-d} = 3 \cdot \frac{650}{ep-d} = 2.29$$

$$q1 + q2 \text{ p } 17 \text{ 50}$$

La elasticidad precio de la demanda total, es decir para la empresa es de, 2.29 como la elasticidad precio demanda es una relación porcentual, esto quiere decir que si los precios aumentan en 100%, entonces la demanda baja en un 229% y si los precios bajan en un 100% la demanda aumentará en un 229%.

Con tabla 1 y $ep-d = 2.29$ obtenemos la curva de demanda elástica:

Figura 1

Curva de demanda

P/u

350

Curva de demanda elástica.

7 10 **qd**

CONCLUSIONES.

Después de realizar este estudio superficial de la demanda de quemadores, nos damos cuenta que esta es una empresa estable, cuya curva de demanda es elástica, es decir que a distintas variaciones del precio los consumidores siguen demandando lo que normalmente demandarían o quizás más.

Esta respuesta a la alza en la demanda de quemadores de CD como accesorio indispensable, se ve tangiblemente cubierto en las recientes ofertas presentadas por empresas comercializadoras de computadoras y accesorios, en los diferentes canales de comercialización de sus productos. Se puede apreciar que empresas que antes no presentaban un quemador de CD's o CD writer como un accesorio necesario, lo hacen hoy:

Figura 2

RECORTE DEL PERIODICO CLASIFICADOS DE LOS TIEMPOS (fecha: 10 de Junio del 2001)

La variación de precios observada en Tabla 1 de esta empresa se da en productos que llegan con una tecnología más avanzada a los anteriores, (esto porque cada día se mejoran tanto velocidad, eficiencia, tamaño, etc.).

El negocio de venta de accesorios para computadores es estable, sobre todo en estos tiempos que aún este producto es una novedad, AC sistemas y muchas otras empresas lo hacen de una manera correcta, subiendo y bajando los precios justo cuando conviene.

7

QUEMADORES DE CD, Y SU CRECIENTE DEMANDA EN COCHABAMBA

0





300



TODO LEGAL



de regalo!



IMPRESORA
COLOR

GRATIS
1 MES
 INTERNET

GARANTIA

1
 AÑO

y con Licencia Original

PC COMPATIBLES

- Procesador Intel de 1000 Mhz (1000)
- Memoria RAM de 640
- Disco Duro de 4 GB
- CD- ROM - Full
- Fax Modem de 56K
- Monitor de 14" con micrófono
- Parlantes stereo
- Tarjeta de Red 10/100
- Supresor de picos
- Microsoft Windows con licencia original