

Elementos y cuota de mercado: comprendiendo el concepto y su importancia

En la lección de hoy vamos a explicar qué es un mercado, cuáles son los elementos de mercado y qué es la cuota de mercado. Aquí es importante aclarar que, normalmente, cuando pensamos en un mercado, nos viene a la mente ese lugar donde compramos productos. Sin embargo, desde un punto de vista comercial, un mercado es el conjunto de consumidores que comparten la misma necesidad, desean satisfacerla y tienen la capacidad económica para hacerlo.

¿Qué es un mercado?

Por ejemplo, si pensamos en las empresas que venden automóviles, su mercado estaría compuesto por todas aquellas personas que necesitan transportarse y desean adquirir un vehículo, siempre y cuando tengan la capacidad de pago para hacerlo. Sin embargo, dentro de este mercado existen diferentes segmentos. Por ejemplo, mientras que algunas personas pueden estar interesadas en comprar un Renault o un Peugeot, otras pueden tener la intención de adquirir un Ferrari o un Porsche. La pregunta es si las empresas se dirigen al mismo grupo de consumidores.

Tipos de mercado

Para responder a esta pregunta, vamos a poner como ejemplo a dos fabricantes de automóviles: Peugeot y Ferrari.

Si nos enfocamos en Peugeot, podemos ver que cubre tres aspectos fundamentales. En primer lugar, tengo la necesidad de transporte, es decir, la necesidad de desplazarme para ir a trabajar. En segundo lugar, quiero satisfacer esta necesidad

comprando un vehículo, por lo que también cumplo con este requisito. Y en tercer lugar, tengo la capacidad de pago para comprar un coche de la marca Peugeot con el dinero que gano como profesor. Por lo tanto, formaría parte de este mercado.

Por otro lado, si hablamos de Ferrari, sigo teniendo la necesidad de transporte y también quiero satisfacerla. Sin embargo, no tengo la capacidad de pago para comprar uno de estos vehículos de lujo. Por lo tanto, no formo parte de su mercado, ya que no puedo adquirir su producto.

Los elementos del mercado

Una vez que hemos entendido esto, vamos a ver los elementos que conforman un mercado, los cuales son:

- **Oferta:** Son los vendedores, es decir, las empresas que nos ofrecen los diferentes productos.
- **Producto:** Es aquello que nos venden las empresas.
- **Demanda:** Son los compradores, los consumidores que desean adquirir los productos.

Dentro de la demanda, es importante diferenciar entre la demanda actual de la empresa, la demanda potencial y la demanda de mercado.

Tipos de demanda

La demanda actual de la empresa son los consumidores que en este momento están comprando su producto. Por ejemplo, si hablamos de la empresa Huawei de teléfonos móviles, su demanda actual serían todas aquellas personas que han comprado un móvil Huawei en los últimos meses.

La demanda potencial, en cambio, incluye a todas aquellas personas que podrían convertirse en clientes en el futuro. Por ejemplo, aunque ahora tengo un Huawei, en el futuro podría plantearme comprar un Samsung como mi próximo móvil. Por lo

tanto, aunque formo parte de la demanda actual de Huawei, también formo parte de la demanda potencial de Samsung.

Por último, está la demanda de mercado, que engloba a todas las personas que compran un producto en concreto, sin diferenciar marcas. Siguiendo con el ejemplo de los teléfonos móviles, la demanda de mercado sería la de todas las personas que compran teléfonos móviles.

La cuota de mercado

Todo esto nos lleva al concepto de cuota de mercado de una empresa. La cuota de mercado se define como la proporción entre las ventas totales de esa empresa y las ventas totales del mercado en un determinado momento de tiempo. Por ejemplo, en España se han vendido en total 40 millones de móviles en el último año, y de esos 40 millones, 10 millones corresponden a las ventas de la empresa X.

Para calcular la cuota de mercado, simplemente se divide las ventas totales de la empresa en ese periodo de tiempo entre las ventas totales de ese mercado en el mismo periodo y se multiplica por 100 para obtener un porcentaje. En el ejemplo, la cuota de mercado de la empresa X sería del 25%.

Resumen

Concepto	Ejemplo	Cuota de Mercado
Oferta	Empresas vendedoras	—
Producto	Móviles	—
Demanda	Compradores	—
Demanda Actual	Compradores actuales de Huawei	—
Demanda Potencial	Compradores futuros de Samsung	—

Demanda de Mercado	Compradores de móviles en general	—
Cuota de Mercado	Empresa X con el 25%	25%

Preguntas frecuentes

1. ¿Cómo se define un mercado?

Un mercado se define como el conjunto de consumidores que comparten la misma necesidad, desean satisfacerla y tienen la capacidad económica para hacerlo.

2. ¿Cuáles son los elementos del mercado?

Los elementos del mercado son la oferta (vendedores), el producto y la demanda (compradores).

3. ¿Qué es la cuota de mercado?

La cuota de mercado es la proporción entre las ventas totales de una empresa y las ventas totales del mercado en un determinado momento de tiempo.

4. ¿Cómo se calcula la cuota de mercado?

La cuota de mercado se calcula dividiendo las ventas totales de la empresa entre las ventas totales del mercado y multiplicando el resultado por 100.

5. ¿En qué se diferencia la demanda actual de la demanda potencial?

La demanda actual se refiere a los consumidores que están comprando el producto en el presente, mientras que la demanda potencial incluye a aquellos que podrían convertirse en clientes en el futuro.

Espero que este artículo haya sido útil y te ayude a comprender mejor qué es un mercado, cuáles son sus elementos y

cómo se calcula la cuota de mercado. Si tienes alguna otra pregunta, déjala en los comentarios y estaré encantado de responderte. No olvides revisar nuestros artículos relacionados para obtener más información sobre la economía y el mundo empresarial. ¡Hasta la próxima!

