

# **ECONOMÍA DE LA EMPRESA**

### **Presentación del Profesor**

Yaneth del Rocio Espinosa Espinosa

- Lic. En Contaduría Pública
- Mtria.en educación y formación en competencias profesionales

### **Presentación de la materia**

**Nombre:** Economía de la empresa

**Presentación del programa:** Dar a conocer temas y subtemas que comprenden las unidades de aprendizaje, indicar a los alumnos consultar el contenido de la materia en “Plataforma Escolar”



**Acuerdos de la organización operativa:** presentar la planeación de la materia en el formato designado. Haciendo énfasis en las estrategias de enseñanza-aprendizaje y uso de recursos didácticos.

**Criterios de evaluación:**

- **Examen 60%**
- **Actividades Áulicas 10%**
- **Actividad en plataforma 30%**
  
- **Las actividades pueden ser:**
  - ❖ **Ensayo**
  - ❖ **Mapa conceptual**
  - ❖ **Cuadro sinóptico**
  - ❖ **Súper nota**

Nota: Escala de calificación del 7 al 10, mínima aprobatoria 7.

**Bibliografía básica .**

## Objetivo de la materia:

Se estudiará de manera introductoria qué es una empresa y cuáles son sus áreas funcionales, cuál es la función de la empresa en la sociedad, cómo se toma decisiones y cómo se posiciona en el mercado.

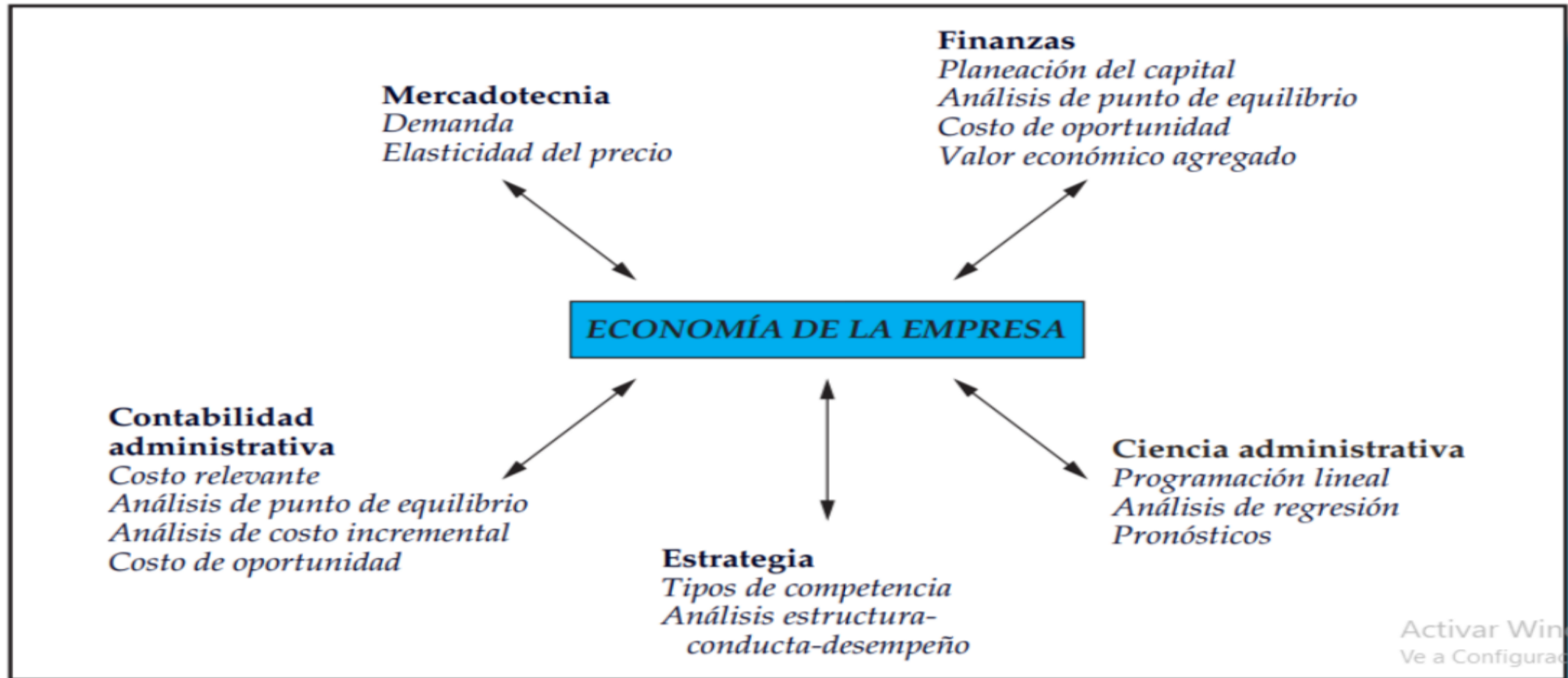
## INDICE:

### UNIDAD I

1.1 INTRODUCCIÓN.	9
1.2 CUESTIONES A CONSIDERAR AL TOMAR DECISIONES.	11
1.3 LA ECONOMÍA DE UN NEGOCIO.	13
1.4 REPASO DE LOS TÉRMINOS Y CONCEPTOS ECONÓMICOS IMPORTANTES.	16
1.5 OFERTA, DEMANDA Y ESCASES.	18
1.6 LA EMPRESA Y SUS OBJETIVOS.	20
1.7 LA META ECONÓMICA DE LA EMPRESA Y LA TOMA ÓPTIMA DE DECISIONES	23
1.8 MAXIMIZACIÓN DE LA RIQUEZA DE LOS ACCIONISTAS	25
1.9 VALOR AGREGADO DE MERCADO Y VALOR ECONÓMICO AGREGADO.	28
1.10 UTILIDADES ECONÓMICAS.	31
1.11 EMPLEO DEL CÁLCULO.	33
1.12 ENCONTRANDO LAS DERIVADAS DE UNA FUNCIÓN.	35

- ✓ La economía es el estudio del comportamiento de los seres humanos en cuanto a la producción, distribución y consumo de los bienes materiales y servicios en un mundo de recursos escasos.

La economía de la empresa está estrechamente vinculada con muchas otras disciplinas en un plan de estudios de negocios.



# Investigar:



- ✓ ¿Que es la demanda?
- ✓ Define que es una necesidad
- ✓ Concepto de oferta
- ✓ Expresa que es la inflación
- ✓ Que entiende por costo de oportunidad
- ✓ Que es la tasa de interés
- ✓ Concepto de punto de equilibrio
- ✓ ¿Como sacarías el precio de tus productos?
- ✓ Defina que es el costo de producción
- ✓ De acuerdo a la lectura del tema 1.1 y 1.2 que entiende por economía de la empresa

- Al tomar decisiones los administradores tienen que tratar esencialmente con las cuestiones que se enumeran a continuación de forma abreviada:
  1. ¿Cuáles son las condiciones económicas en un mercado específico en el que estamos compitiendo o podríamos competir? En particular:
    - a. ¿Estructura del mercado?
    - b. ¿Condiciones de la oferta y la demanda?
    - c. ¿Tecnología?



d. ¿Regulaciones gubernamentales?

e. ¿Dimensiones internacionales?

f. ¿Condiciones futuras?

g. ¿Factores macroeconómicos?

2. ¿Debe nuestra empresa estar en este negocio?

3. Si es así, ¿qué precio y qué niveles de producción debemos fijar con el fin de maximizar nuestra utilidad económica o minimizar nuestras pérdidas en el corto plazo?

4. ¿Cómo podemos invertir en nuestros recursos (tierra, mano de obra, capital, habilidades administrativas) u organizarlos de forma tal que mantengamos nuestra ventaja competitiva sobre otras empresas en este mercado?

**5. ¿Cuáles son los riesgos implicados?**







- ✓ Podemos definir riesgo o incertidumbre, como la probabilidad o posibilidad de que las consecuencias reales futuras difieran de las que se esperan hoy. En realidad, por lo general sólo nos preocupamos por los resultados desfavorables. Así que podemos decir que el riesgo es la posibilidad de que los resultados de una acción sean peores que los esperados.





✓ Los tipos comunes de riesgo que la compañía podría enfrentar incluyen:

- Cambios en las condiciones de la oferta y la demanda.
- Cambios tecnológicos y el efecto de la competencia.
- Cambios en las tasas de interés y de inflación.
- Cambios en los tipos de cambio para las compañías involucradas en comercio internacional.
- Riesgo político para las compañías con operaciones fuera del país.



- **Economía de un negocio.**

- Este término se refiere a los factores clave que afectan la capacidad de una empresa para obtener una tasa aceptable de rendimiento sobre la inversión de sus propietarios.
- Entre estos factores, los más importantes son la competencia, la tecnología y los clientes.

## MODELO DE CUATRO ETAPAS

- La etapa I se podría llamar los buenos tiempos pasados.

The logo for Sears, featuring the word 'SEARS' in a bold, red, italicized, sans-serif font with a white outline. Below the text is a faint, light-colored reflection.

# SEARS



- ✓ Les permitió alcanzar altos márgenes de utilidad simplemente añadiendo un sobreprecio a sus costos con el fin de que les proporcionara un nivel conveniente de ganancias. Luego, los cambios en la tecnología, en la competencia y en los clientes ejercieron presiones sobre sus márgenes de utilidad.



- **Etapa II, donde buscaron refugio en la reducción de costos, disminución en tamaño, reestructuración y reingeniería.**

- Etapa III el crecimiento del ingreso por ventas se convirtió en el objetivo principal.**
- Etapa IV se vuelve una parte necesaria de la completa recuperación de la compañía ante el impacto de las economías cambiantes.**

- ❑ La economía se divide en dos amplias categorías: microeconomía y macroeconomía. La primera concierne al estudio de consumidores y productores individuales en mercados específicos, y la segunda trata de la economía agregada.



- ✓ Los temas de microeconomía incluyen oferta y demanda en mercados individuales, la fijación del precio de insumos y productos específicos (también llamados factores de producción o recursos), la producción y estructuras de costo para bienes y servicios individuales, y la distribución del ingreso y la producción entre la población.
- ✓ Los temas de macroeconomía incluyen el análisis del producto interno bruto (también llamado análisis del ingreso nacional) desempleo, inflación, política fiscal y monetaria, y las relaciones financieras y comerciales entre naciones.

- La escasez se define como una condición en la que los recursos no están disponibles para satisfacer todas las necesidades y deseos de un grupo específico de personas.



- 1. Proceso de mercado:** El uso de la oferta, demanda e incentivos materiales para resolver las preguntas de qué, cómo y para quién.
- 2. Proceso de mandato:** El uso del gobierno o de alguna autoridad central para responder las tres preguntas básicas. (Este proceso es algunas veces denominado proceso político.)
- 3. Proceso tradicional:** El uso de costumbres y tradiciones para responder las tres preguntas básicas.



- Los teóricos financieros diferencian varios tipos de riesgo; los dos tipos principales comúnmente identificados son: riesgo de negocio y riesgo financiero.

**SEARS**





- El riesgo de negocio implica una variación en los rendimientos debido a las alzas y bajas de la economía, la industria y la empresa.
- El riesgo financiero concierne a la variación en los rendimientos que es inducida por el apalancamiento. Apalancamiento significa la proporción de una compañía financiada por deuda. Entre más alto sea el apalancamiento, mayores serán las fluctuaciones potenciales en las ganancias de los accionistas.



Las utilidades que se reportan en el estado de resultados no son necesariamente definitivas. Los contadores tienen cierto grado de libertad para registrar las partidas que llevan al rubro final.

✓ **Algunos ejemplos serán suficientes:**

1. Existen diferentes formas de registrar la depreciación. En el pasado se han utilizado el método de la línea recta, el método de la suma de los dígitos de los años, el método del saldo decreciente, etc.
2. Existen varias formas de registrar los inventarios. PEPS UEPS.
3. La amortización de partidas tales como el crédito comercial y las patentes se registra de manera diferente.

- **2da UNIDAD**
- **PRESUPUESTO DE VENTAS**

- Según Rondon (2001) el presupuesto “es una representación en términos contabilísticos de las actividades a realizar en una organización, para alcanzar determinadas metas, y que sirve como instrumento de planificación, de coordinación y control de funciones.”





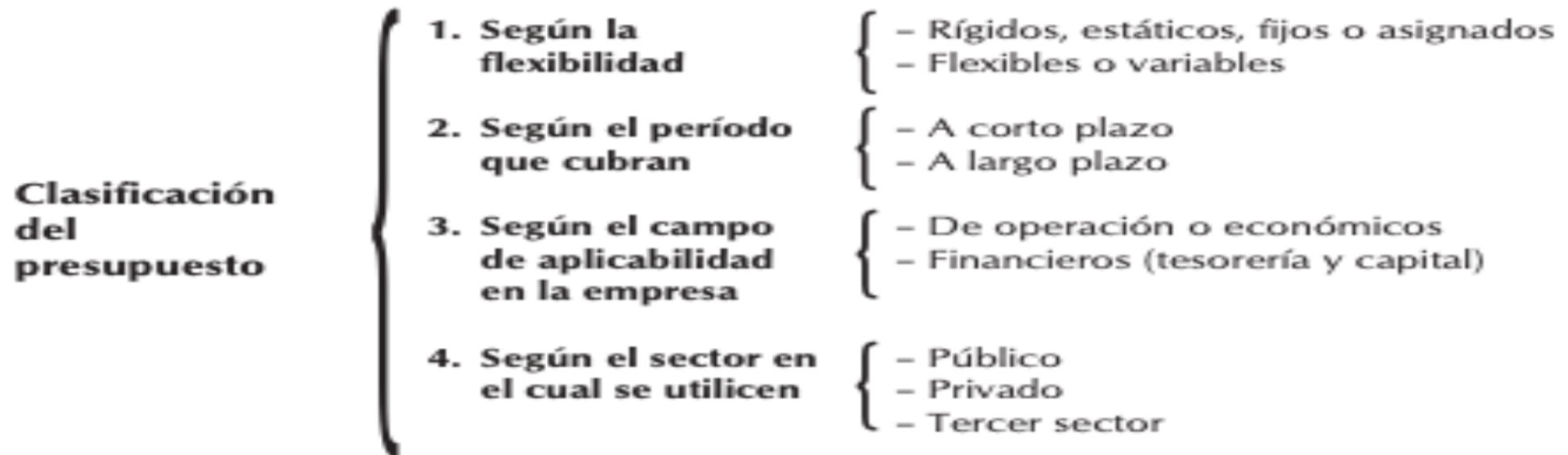
- El presupuesto es el medio para maximizar las utilidades y el camino que debe recorrer la gerencia al encarar las siguientes responsabilidades:
- Obtener tasas de rendimiento sobre el capital que representen las expectativas de los inversionistas.
- Interrelacionar las funciones empresariales (compras, producción, distribución, finanzas y relaciones industriales) en pos de un objetivo común mediante la delegación de la autoridad y de las responsabilidades encomendadas.
- Fijar políticas, examinar su cumplimiento y replantearlas cuando no se cumplan las metas que justificaron su implantación.

- El presupuesto y la planeación estratégica
- Los modelos de planeación estratégica son fases importantes del proceso de planeación, la definición de la misión y la visión de la organización, el diagnóstico del entorno y de las condiciones internas para identificar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades y la especificación de las estrategias correspondientes.



## Clasificación de los presupuestos

Los presupuestos pueden clasificarse desde varios puntos de vista. El orden de prioridades que se les dé depende de las necesidades del usuario. El siguiente cuadro sinóptico presenta algunos de sus principales enfoques.



✓ Rígidos, estáticos, fijos o asignados

- ✓ Por lo general, se elaboran para un solo nivel de actividad en la que no se quiere o no se puede reajustar el costo inicialmente acordado. Una vez alcanzado el costo, no se permiten los ajustes requeridos por las variaciones que sucedan. De este modo, se efectúa un control anticipado, sin considerar el comportamiento económico, cultural, político, demográfico o jurídico de la región donde actúa la empresa. Esta forma de control anticipado dio origen al presupuesto que tradicionalmente utiliza el sector público





- **Flexibles o variables**

- ✓ Los presupuestos flexibles o variables se elaboran para diferentes niveles de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento. Muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales. Tienen amplia aplicación en el campo del presupuesto de los costos, gastos indirectos de fabricación, administrativos y de ventas.





### ✓ A corto plazo

✓ Los presupuestos a corto plazo se planifican para cumplir el ciclo de operaciones de un año.

### ✓ A largo plazo

✓ En este campo, se ubican los planes de desarrollo del Estado y de las grandes empresas. En el de los planes del gobierno, el horizonte de planeamiento consulta el período presidencial establecido por normas constitucionales en cada país. Los lineamientos generales de cada plan suelen sustentarse en consideraciones económicas, como generación de empleo, creación de infraestructura, lucha contra la inflación, difusión de los servicios de seguridad social, fomento del ahorro, fortalecimiento del mercado de capitales, capitalización del sistema financiero o, como ha ocurrido recientemente, apertura mutua de los mercados internacionales.

De operación o económicos

Incluye el presupuesto de todas las actividades para el período siguiente al cual se elabora y su contenido a menudo se resume en un estado proyectado de pérdidas y ganancias.

❖ En estos presupuestos se pueden incluir:

- A. Ventas – Ingresos operacionales
- B. Producción
- C. Compras
- D. Uso de materiales
- E. Mano de obra
- F. Gastos operacionales




- **Presupuesto de tesorería.**
- Se formula con las estimaciones de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fácil realización. También se denomina presupuesto de caja o de efectivo, porque consolida las diversas transacciones relacionadas con la entrada de fondos (ventas al contado, recuperación de cartera, ingresos financieros, redención de inversiones temporales o dividendos reconocidos por la intervención del capital social de otras empresas) o con la salida de fondos líquidos (amortización de créditos, pago a proveedores, pago de nómina, de impuestos o de dividendos).
- **Presupuesto de erogaciones capitalizables.**
- Controla las diferentes inversiones en activos fijos. Contendrá el importe de las inversiones en adquisición de terrenos, construcción o ampliación de edificios y compra de maquinaria y equipos. También evalúa alternativas de inversión posibles y permite conocer el monto de los fondos requeridos y su disponibilidad en el tiempo.



Etapas de la preparación del presupuesto


a) Factores Específicos de Ventas. Se clasifican a su vez en:

- De Ajuste: Se refieren a aquellos de causas fortuitas o de fuerza mayor, accidentales, no consuetudinarios, que influyen en la predeterminación de la venta. Estos pueden ser:
  - De efecto Perjudicial. Son aquellos que suceden circunstancialmente y afectan en decremento las ventas del periodo anterior, por lo que resulta conveniente considerar qué acontecería si no se hubiera presentado. Ejemplos: una huelga, un incendio, un paro, una inundación, un rayo, etc.
  - De efecto Saludable. Son aquellos que afectaron en beneficio a las ventas del periodo anterior, y que posiblemente no vuelvan a ocurrir. Ejemplos: productos que no tuvieron competencia, contratos especiales de venta, situación o relaciones políticas, etc.

- 
- De Cambio. Se refieren a aquellas modificaciones que van a efectuarse, y que desde luego influirán en las ventas, tales como:
    - Cambio de material, de productos, de presentación, rediseños, etc.
    - Cambio de producción, adaptaciones de programas de producción, mejorando las instalaciones de la empresa, etc.
    - Cambio de mercados, teniendo éstos como finalidad el estudio de la variación de moda, de la actividad económica, el desplazamiento de industrias, etc.
    - Cambios en los métodos de venta, se logran mejorando los precios, los servicios, la publicidad, o aplicando mejores sistemas de distribución en los renglones referentes a las comisiones y compensaciones.

- **Corrientes de Crecimiento.**

- Estos se refieren a la superación en las ventas, tomando en cuenta el desarrollo o la expansión efectuados por la propia industria, así como el crédito mercantil, independientemente de otras ramas productivas con las que lógicamente se tendrá igualmente un incremento en las ventas.



b) De fuerzas Económicas Generales. Representan una serie de factores externos que influyen en las ventas. Para determinarse se deben obtener datos proporcionados por instituciones de crédito, dependencias gubernamentales y organismos particulares, con lo cual es posible conocer la tendencia en el ciclo económico y el movimiento que puede darse en la empresa, así como políticas a seguir para su desarrollo (precios, producción, ocupación, poder adquisitivo, finanzas, etc.)

c) De Influencias Administrativas. Este es de carácter interno de cada entidad económica, se refiere a las decisiones que deben tomar los dirigentes de la misma para elaborar el presupuesto de ventas, basándose en los factores específicos de ventas y las fuerzas económicas generales. Tales decisiones pueden derivar en cambiar la naturaleza o tipo de producto, estudiar nuevas políticas de mercados, publicidad, producción o precios, etc.



Datos:

V = Ventas del ejercicio anterior: \$5´000,000.00

F = Factores específicos de ventas:

a) De ajuste. -\$800,000.00

b) De Cambio.+\$500,000.00

c) Corrientes de crecimiento+\$600,000.00

Fuerzas económicas generales – 5%

Influencia administrativa + 10%

Sustituyendo la Fórmula:

$$PV = [(\$5´000,000.00 +/- 300,000.00) 0.95] 1.10$$

$$PV = [(\$5´300,000.00) 0.95] 1.10$$

$$PV = [(\$5´035,000.00)] 1.10$$

$$PV = \$5´538,500.00$$

## • EJERCICIO #1

- La empresa de sombreros Juana tiene que hacer su presupuesto de ventas para el año 2023. En 2022 obtuvo ventas de \$10'250,000.
- El año pasado se registró una huelga que le costó a la compañía \$650,000 para contrarrestar la imagen negativa que generó la empresa ante el público se rediseñará el producto esperando tener ganancias de \$700,000.
- Se expandió el mercado hacia Trinitaria, Chiapas por lo que se esperan tener ganancias de \$359,000. Los bancos no indicaron que se tiene una depreciación equivalente al 10% por lo que la empresa estudió nuevas políticas de mercado, teniendo efectos positivos en un 5%.
- Calcular el presupuesto de ventas 2023.

## EJERCICIO #2



- ✓ La empresa la Mexicana S.A de C.V. Vende cajas de madera y se ubica en las margaritas; decide hacer un presupuesto de ventas para el año 2022, sus ingresos del año 2021 fueron de \$870,000. Apertura su empresa en Comitán pero los números no son favorables perdiendo un total de \$350,000, por lo que deciden hacer una modificación en él producto fabricando cajas de cristal generando favorablemente los números por \$170,000.
- ✓ Los gerentes deciden estudiar nuevas políticas de mercado y publicidad lo que genera cargos administrativos desfavorables por 5%. Los bancos informan que sus inversiones en la bolsa fue de 8%.

- En el mes de diciembre del 2021, el gobierno de izquierda que rige en nuestro país anunció un decremento del 15% en el consumismo a nivel nacional. Lo anterior representa un problema para el restaurante SOLO CHIAPAS ES BELLO S.A. DE C.V. puesto que para el año pasado obtuvo un ingreso de \$5'490,000 y quiere superarse este año, por lo cual la empresa adquiere una estufa inteligente que beneficio su proceso de producción en un 8% no obstante también se opto por dejar de ser un restaurant de mariscos para ser de comida tradicional, lo cual supone ingresos \$692,000.
- Sin embargo a pocos meses de finalizar el año, la empresa sufre un incendio que no tuvo mayor consecuencia que la perdida de \$859,000.
- Para lidiar con la carga la empresa consigue una mayor aportación por parte de los accionistas para no comprometer el crecimiento de la misma, dicho monto asciende a \$900,000.
- • CALCULAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS.

- En la ciudad de Comitán Chiapas, la empresa agrícola AGROINDUSTRIAL S.A de C.V. obtuvo ventas con un valor de \$1'235,438. En la temporada de lluvia 🌧️ hubo un aumento del 15% favorecieron a la siembra de los productores, ocasionando que bajarán los créditos en un 35%.
- Para eso sé determinó un incremento de \$335,480 por lo que se apostó por parte de la gerencia cambiar él plaguicidas en polvo a líquidos por \$155,000.
- Determinar presupuesto de venta

- **Redactar y presupuestar un escenario de una empresa:**
  - ✓ **Ganadera**
  - ✓ **Industrial**



- ❑ La empresa Maria S.A. de C.V. dedicada a la producción de maquillaje expande su nueva sucursal en Margaritas, las ventas anteriores de la empresa fueron de \$3'200,000.
- ❑ Decide hacer un cambio de mercado teniendo como objetivo la variación de moda con efectos positivos de \$750,000 anteriormente la empresa tubo un incendio que afectó gran parte de los productos generando pérdidas de \$240,000.
- ❑ Los gerentes hicieron nuevas medidas de prevención proyectando un 13% de efectos positivos además un informe del banco nos dice que la inversión que tenía bajo su rendimiento por 4%.

- En la Trinitaria Chiapas una empresa Cafetalera necesita un presupuesto de ventas para el siguiente año:
  - ✓ Las ventas del presente año corresponden a \$7'600,200, en temporadas de lluvias hubo un aumento del 17% ayudando a la producción de la compañía.
  - ✓ Además de manera favorable bajaron al 12% los créditos bancarios, dando paso a un crecimiento por apertura en las Margaritas por \$450,300 por lo que se apostó por él departamento administrativo un rediseño del producto con bolsas recicladas por \$700,500.