

Docente:

LAET. Mariela Verenice Sánchez Santiago

Alumna:

Ana Cristina Jiménez Espinosa

Materia:

Fundamentos De Economía

Nivel:

Licenciatura En Administración De Empresa

Semestre:

2er Cuatrimestre

Turno:

“S”



TEORÍA DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Es el principio básico sobre el que se basa una economía de mercado, este principio refleja la relación que existe entre la demanda de un producto y la cantidad ofrecida de ese producto teniendo en cuenta el precio al que se vende el producto.

Determinantes fundamentales de la demanda de un bien: la curva de la demanda

El concepto de demanda se refiere a las cantidades del producto de una industria que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado.

Determinantes fundamentales de la oferta de un bien: la curva de la oferta

La curva de oferta representa la relación que existe entre los precios y las cantidades ofrecidas. Cuando los precios son altos, se produce mucho por lo que las cantidades ofrecidas son altas mientras que si los precios disminuyen, la cantidad ofrecida disminuirá.

Equilibrio de mercado

Es un estado del mundo en el que las fuerzas económicas se encuentran equilibradas y en ausencia de influencias externas los valores de las variables económicas no cambian. Es el punto en el cual la cantidad demandada y la cantidad ofertada son iguales.

Desplazamientos de la oferta y de la demanda

Los desplazamientos de la oferta pueden darse hacia la derecha o hacia la izquierda. Un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha obedece a un aumento de la oferta, en tanto que una disminución de la oferta desplaza la curva hacia la izquierda.

Aplicaciones del modelo oferta - demanda

Permite entender de manera general, pero efectiva, los mecanismos de la valorización monetaria y relativa de los bienes y servicios que se consumen en la sociedad así como los movimientos en las cantidades demandadas y ofertadas.

La ley de la demanda

De acuerdo con la ley de la demanda, esta relación es siempre negativa entre el precio y la magnitud de la demanda: al subir el precio disminuye la cantidad demandada. Al bajar el precio, la cantidad demandada aumenta. En concreto, esta ley determina la cantidad de un bien o servicio en particular que es ofrecido por los productores teniendo en cuenta su tarifa. Habitualmente la relación existente entre esta cantidad y la variable del precio será directa o positiva, al contrario que en la ley de demanda.

Elementos de la curva de oferta

La curva de oferta refleja la disposición de los vendedores o productores a ofrecer un producto en un mercado. La motivación principal de estos agentes es la obtención de beneficios económicos.

El punto de equilibrio

La cantidad y el precio que se fija queda determinado a través de las curvas de oferta y demanda. La oferta y la demanda son dos fuerzas que hacen posible el que un mercado se encuentre en equilibrio. A través de dichas fuerzas se determina la cantidad que se produce de cada bien, así como el precio al que se venden.

Desplazamientos de la curva de la oferta

La forma de la curva de oferta de todos los bienes y servicios normales es siempre creciente como consecuencia de que los precios más altos permiten obtener más beneficios. Habitualmente la curva de oferta es convexa hacia el eje de abscisas (las cantidades) y cóncava hacia el de ordenadas (los precios)

¿Qué son los modelos básicos de oferta y demanda?

La ley de la oferta y la demanda es el principio básico sobre el que se basa una economía de mercado. Este principio refleja la relación que existe entre la demanda de un producto y la cantidad ofrecida de ese producto teniendo en cuenta el precio al que se vende el producto.

Curva de la demanda

En este caso las relaciones cuantitativas entre precios y cantidades demandadas pueden ilustrarse con referencia a la curva de la demanda.

Determinantes

Precio del bien, Precio de bienes sustitutos, Precio de bienes complementarios, Ingreso de los consumidores, Gustos y preferencias, Población y Precios futuros esperados.

Desplazamientos de la curva de oferta

Una caída en el precio de los insumos: Desplazamiento de la curva hacia afuera, aumenta la oferta.
Baja el precio de los productos sustitutos: Desplazamiento hacia afuera de la curva, mayor oferta.
Políticas restrictivas de parte del gobierno: Desplazamiento hacia adentro de la curva, menor oferta
Mayor facilidad para las compras por internet o mejoras en los canales de distribución: Desplazamiento hacia afuera.

¿Cómo se comporta el punto de equilibrio?

- Economía de mercado
- Equilibrio macroeconómico
- Equilibrio del mercado de dinero
- Equilibrio del consumidor

Desplazamientos de la curva de la demanda

La forma de la curva de demanda de todos los bienes y servicios normales es siempre decreciente como consecuencia de la ley universal de que a precios más bajos los consumidores demandarán más cantidad del producto. Cada bien tendrá su curva de demanda característica, más o menos inclinada, más o menos convexa.

Análisis de la oferta y la demanda

Existe un sistema llamado sistema de precios, donde se establecen los precios de los productos que van al mercado. Y esto se hace mediante el razonamiento de precios. El análisis de la oferta y la demanda es una de las tareas básicas de toda empresa. Saber qué ofrecer, a quién y a qué precio. Detectar cuál es la oferta de producto en un sector determinado y a qué tipo de demanda le estamos ofreciendo ese producto, es fundamental para fijar el precio del mismo, entre otras cosas.



LA ELASTICIDAD

Es la medición de como muchos compradores y vendedores responden a los cambios de las condiciones del mercado la usamos para analizar el la oferta y la demanda con mayor precisión.

Elasticidad precio de la demanda.

La elasticidad precio de la demanda señala cuánto varía la cantidad demandada de un bien cuando varía su precio. Se define como el cambio porcentual en la cantidad demandada dividido por el cambio porcentual en el precio

Determinantes de la elasticidad en el precio de la demanda

- Necesidad versus lujo
- Existencia de bienes sustitutos cercanos
- Definición del mercado
- El horizonte temporal

Determinantes de la elasticidad en el precio de la demanda – cuando la demanda es más elástica

- Si el bienes de lujo.
- Si el periodo de tiempo es más corto.
- Si hay muchos bienes sustitutos.
- Cuando más claramente está definido el mercado

Factores que afectan la elasticidad

- Precio de los productos se encuentran
- Presencia de bienes sustitutos
- Precio del bien en relación a la renta del consumidor
- Necesidad
- Horizonte temporal

Elasticidad precio de la demanda y los ingresos del vendedor

Es su relación con el ingreso total. Un productor que conoce la elasticidad precio de la demanda del bien que produce puede tomar mejores decisiones sobre lo que va a pasar si aumenta o disminuye el precio de ese bien.

Si aumenta el precio de un bien, los ingresos:

Aumentarán	Es inelástica
No variarán	Si la demanda Tiene elasticidad unitaria
Disminuirán	Es elástica

Si disminuye el precio de un bien, los ingresos:

Disminuirán	Es inelástica
No variarán	Si la demanda Tiene elasticidad unitaria
Aumentarán	Es elástica

Elasticidad cruzada de la demanda

La elasticidad cruzada del vendedor se define como el cambio proporcional en la cantidad demandada ante un cambio proporcional en el precio de otro bien.

- Bienes Sustitutos
- Bienes complementarios

Elasticidad renta de la demanda

La elasticidad de la demanda puede ser expresada gráficamente a través de una simplificación de curvas de demanda. Es un número que indica la variación porcentual de la cantidad demanda de un bien cuando la renta aumenta en un 1%. Si el resultado es positivo, indica que la renta y la cantidad demandada varían en el mismo sentido. La elasticidad de la demanda puede ser expresada gráficamente a través de una simplificación de curvas de demanda.

Elasticidad de la oferta

Es una medida utilizada en economía para mostrar la respuesta, o elasticidad, de la cantidad ofrecida de un bien o servicio ante cambios en su precio. La cantidad de bienes ofrecidos puede, en el corto plazo, ser diferente de la cantidad producida, ya que los productores tienen stocks que pueden aumentar o disminuir.

Determinantes de la Elasticidad Oferta

Plazo que se está analizando: en el largo plazo, el productor tiene más capacidad para modificar la producción, por lo tanto la elasticidad es mayor.
Disponibilidad de materias primas: si los insumos son abundantes y fáciles de conseguir, la elasticidad será mayor.
Complejidad de la producción: cuando la tecnología es simple y fácil de replicar, la elasticidad de la oferta es mayor.

Aplicaciones

Se utiliza para evaluar la capacidad de respuesta de la cantidad demandada u ofrecida si hay una variación a en una o dos de las variables.

La elasticidad y sus aplicaciones

La elasticidad mide el grado en que las cantidades demandadas u ofrecidas responden a un cambio de precio o a cualquier otro determinante de la demanda u oferta.

¿Dónde se aplica la elasticidad de la demanda?

La elasticidad precio de la demanda se puede aplicar a una gran variedad de problemas en los que se busca conocer el cambio esperado en la cantidad demandada dado un cambio contemplado en el precio. Para todo tipo de productos es muy importante conocer lo que pasará con la demanda si suben o bajan los precios

Unidad 3



EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Es el estudio del comportamiento que los consumidores muestran al buscar, comprar, utilizar, evaluar y desechar los productos y servicios que, consideran, satisfarán sus necesidades.

Utilidad y preferencias

Las preferencias del consumidor están determinadas por aquellos bienes o servicios que otorgan una utilidad a este. En otras palabras, estos productos satisfacen las diferentes necesidades que los consumidores tienen.

Principio de racionalidad:

Los agentes económicos

- Preferencias (gustos)
- Restricción presupuestaria (precios y renta)
- Elección del consumidor (demanda)

Funciones de utilidad

Asigna un valor numérico a cada cesta de bienes de manera consistente con las preferencias del consumidor; es decir, si una cesta A es preferida (o indiferente) a otra cesta B, entonces el número que asigna a A es mayor (igual) que el asignado a B.

Una función de utilidad permite almacenar la información sobre las preferencias del consumidor de manera compacta.

Recta de balance

Se entiende por recta de balance o restricción presupuestaria, al conjunto de distintas combinaciones de dos bienes que pueden ser consumidas por un individuo, partiendo de una determinada renta o presupuesto y unos determinados precios de los bienes.

Qué indica la pendiente de la recta de balance

La recta de balance representa las combinaciones de bienes o servicios que son alcanzables para el consumidor dado el límite o restricción que tiene su presupuesto según su renta y los precios de los bienes. Se dice que la pendiente de la recta de balance mide el costo de oportunidad del consumidor

Cómo calcular la recta de balance

La recta de balance tendrá una pendiente negativa, igual al cociente de los precios: $-PA/PB$ y muestra desde el punto de vista económico, la valoración que da el mercado al bien A en términos del bien B.

Equilibrio del consumidor

El equilibrio del consumidor es aquel punto en el que un consumidor encuentra su mayor utilidad para unos precios y una renta dada. El consumidor se encuentra en equilibrio cuando con la renta o presupuesto que dispone cuando puede adquirir los bienes que le reportan la mayor satisfacción.

El equilibrio del consumidor se puede representar de forma gráfica, como un punto de tangencia donde se unen, la curva de indiferencia y la limitación económica.

A pesar de esto pueden surgir algunos cambios en el equilibrio debido a lo siguiente:

- Aumento del precio.
- Efectividad en el ingreso, gustos y preferencias.

Ejemplos de equilibrio del consumidor

El equilibrio del consumidor es el punto donde el consumidor se satisface de los bienes y servicios adquiridos, a pesar de las limitaciones de ingresos y precios.

El equilibrio que alcanza un consumidor se debe a los productos relacionados con el número de bienes y servicios que compran gracias a su nivel de ingreso actual.

La curva de demanda individual y la curva de Engel

La curva de Engel nos muestra como varía la demanda de un bien ante un cambio en el ingreso, considerando que los precios de los bienes se mantienen constantes. Cuando cambia el ingreso disponible del consumidor, su demanda por los bienes se ajusta, este ajuste es lo que se refleja en la curva de Engel.

La pendiente de la curva de Engel depende de la naturaleza del bien:

Cuando el bien es normal

La pendiente será positiva porque un aumento del ingreso viene acompañado de un aumento de la demanda del bien. Así por ejemplo, la carne de ternera es un bien normal, cuando aumenta el ingreso esperamos que aumente su demanda y por tanto, la curva de Engel tendrá pendiente positiva.

Curva de engel bien normal

Cuando el bien es inferior, la pendiente será negativa puesto que al aumentar el ingreso, el consumidor preferirá reducir su demanda por el bien. Así por ejemplo, el pan duro es un bien inferior, si el consumidor tiene poca renta comprará el pan más barato que encuentre pero a medida que aumenta su ingreso buscará reemplazarlo por otro bien de mayor calidad. De esta forma, la curva de Engel tendrá pendiente negativa.

La teoría de la producción y del coste

Es el marco teórico utilizado por las empresas para valorar sus recursos. De ese modo, se puede estimar el coste de las mercancías y, en general, del inventario que posee la compañía.

Los objetivos de la teoría de costos son los siguientes:

- Sirve como referencia para la toma de decisiones en la empresa.
- Sirve como base para la determinación del precio de venta, aunque no es el único factor considerado.
- En línea con lo anterior, la teoría de costos permitirá saber si en alguna línea del negocio se están produciendo pérdidas.
- Permite la valoración de los inventarios.

Los tipos de costo, según la variabilidad, pueden ser:

- Variables
- Fijos

Asimismo, según su función, podemos diferenciar, entre otros, los siguientes:

- Costos industriales:
- Costos de explotación:

De igual modo, en función de si los costos se pueden asignar con precisión, podemos distinguir los siguientes:

- Costos directos.
- Costos indirectos



EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

La empresa

Una empresa comprende una organización o institución, creada y formada por una persona o conjunto de personas, que se dedica a una actividad económica concreta para conseguir unos objetivos que luego se conviertan en beneficios.

Cómo se clasifican las empresas Son varios los tipos de empresa y todos ellos se clasifican según la actividad o el mercado al que se dirigen, según su tamaño, según su creación o su forma jurídica y por último, según su ámbito de actuación. A continuación, vamos a ver cómo se clasifican las empresas en base a estas descripciones comentadas:

- Según su tamaño
- Según su creación o forma jurídica
- Según el ámbito de actuación

La Clasificación de las Empresas también se puede dar Según el Ámbito de Operación:

- Empresas locales
- Regionales
- Nacionales
- Multinacionales

Según la Composición del Capital:

- Empresa privada: si el capital está en manos de particulares
- Empresa pública: si el capital y el control está en manos del Estado
- Empresa mixta: si la propiedad es compartida
- Empresa de autogestión: si el capital está en manos de los trabajadores.

La función de producción el coste y el largo plazo

Es el menor periodo de tiempo necesario para alterar las cantidades de todos y cada uno de los factores. Un factor cuya cantidad pueda alterarse libremente se denomina factor variable. Un factor cuya cantidad no puede alterarse (salvo quizá con un coste prohibitivo) en un determinado periodo de tiempo se denomina factor fijo con respecto a ese periodo de tiempo.

Tipos de plazos.

La función de producción y de costes es estudiada en la teoría microeconómica teniendo en cuenta el plazo para el cual es definida, y de la posibilidad o no de cambio técnico. Distinguiremos cuatro tipos de plazos, en función del número de factores variables utilizados y la tecnología:

- Muy corto plazo
- Corto plazo
- Largo plazo
- Muy largo plazo

Los costes de producción

Se pretende analizar las decisiones fundamentales que tiene que hacer una empresa bajo condiciones de competencia perfecta, para lograr el objetivo de producir con la máxima eficacia económica posible, para lograr el nivel de producción de máxima eficacia económica y máxima ganancia

COSTOS (directos):

- Materia prima.
- Mano de obra directa.
- Supervisión.
- Mantenimiento.
- Servicios.
- Suministros.
- Regalías y patentes.

VARIABLES

COSTOS FIJOS

- Costos Indirectos
- Costos de inversión:
- Depreciación.
- Impuestos.
- Seguros.
- Financiación.
- Otros gravámenes.

Gastos generales

- Investigación y desarrollo.
- Relaciones públicas.
- Contaduría y auditoría.
- Asesoramiento legal y patente.
- Costos de Dirección y Administración
- Costos de Ventas y Distribución

El equilibrio de la empresa competitiva

Se define el Equilibrio competitivo como la situación que se da en un mercado cuando un productor, en competencia perfecta, actúa maximizando sus beneficios, siempre, con un capital, trabajo y precio ya dado.

Equilibrio competitivo a largo plazo

Cuando la cantidad ofertada es igual a la cantidad demandada, dado que ha transcurrido tiempo suficiente para que se produzca la entrada y salida de empresas de la industria.

Equilibrio competitivo a corto plazo

Una empresa necesitara seleccionar un punto óptimo donde se especifique la cantidad de producción necesaria para maximizar el beneficio, a la vez que se reducen las pérdidas, ya que, a medio plazo, la empresa conoce los precios de mercado y el tamaño

La curva de la oferta individual

La oferta individual se refiere a la cantidad de alternativas y máximas de un determinado bien que un bien desea situar a un precio indicador en el mercado con el objetivo de lograr utilidad. Además, es un conjunto de composiciones de precios y cantidades ofertadas individuales, todo otro constante.

Es una curva que representa la relación entre la cantidad de bien o servicio que los productores están dispuestos a ofrecer y su precio de mercado. La curva de oferta representa la relación entre la cantidad ofrecida y el precio de mercado.

Desplazamientos de la curva de oferta

- Baja el precio de los productos sustitutos: Desplazamiento hacia afuera de la curva, mayor oferta.
- Políticas restrictivas de parte del gobierno: Desplazamiento hacia adentro de la curva, menor oferta
- Mayor facilidad para las compras por internet o mejoras en los canales de distribución: Desplazamiento hacia afuera.