



Mi Universidad

SUPER NOTA

Nombre del Alumno: Carlos Efraín Cruz López

Nombre del tema: Unidad 1 y 2

Parcial: 1er

Nombre de la Materia: Economía de la Empresa

Nombre del profesor: Daniel Pérez Velázquez

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios

Cuatrimestre: 5

INTRODUCCION

La economía y la toma de decisiones empresariales son dos aspectos fundamentales en el mundo de los negocios, donde las fuerzas del mercado y la interacción entre oferta y demanda juegan un papel crucial. La economía proporciona el marco teórico y analítico para comprender cómo se asignan los recursos escasos entre diferentes alternativas.

La ley de la oferta y la demanda es un principio fundamental en economía que describe la relación entre la cantidad de un bien o servicio que los productores están dispuestos a ofrecer y la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar a diferentes precios. Cuando la oferta y la demanda se encuentran en equilibrio, el mercado tiende a funcionar de manera eficiente, estableciendo un precio de equilibrio donde la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida.

OBJETIVO

Comprender los principios económicos fundamentales para informar y optimizar la toma de decisiones empresariales, considerando factores como la asignación eficiente de recursos, maximización de beneficios y minimización de costos, dentro de un contexto macroeconómico y microeconómico.

Analizando la interacción entre la oferta y la demanda en los mercados, identificando cómo determinan los precios y las cantidades de equilibrio, así como las implicaciones de los cambios en los factores que afectan tanto la oferta como la demanda en la economía y en las decisiones comerciales.

Nuestra pretensión en este texto es señalar aquellos vínculos de la economía con otras funciones de negocios, mientras mantenemos la atención en el corazón de la economía de la empresa: la teoría microeconómica del comportamiento de los consumidores y las empresas en mercados competitivos.

una empresa debe o no estar en el negocio en el que está operando. Ésta es la pregunta planteada por Bob Burns y el resto del consejo de directores de Global Foods en la situaciónll de este capítulo.



Un inversionista que compra bonos del Tesoro de Estados Unidos está virtualmente seguro de que será totalmente compensado al vencimiento de los bonos. Sin embargo, cuando se trata de impactos futuros, muy pocas cosas son seguras. Podemos definir riesgo o incertidumbre.

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.

Otra forma de apreciar el estudio de la economía de empresa dentro de un plan de estudios de negocios es considerar de qué forma el material cubierto en este texto se relaciona con lo que llamamos economía de un negocio.



La mitad de la década de los noventa marcó el inicio de la etapa, cuando Avon se expandió agresivamente dentro de los mercados emergentes tales como China, India, Europa Central y Rusia. También continúa creciendo en Latinoamérica, una región del mundo en la que ya había desarrollado un nivel considerable de negocios.

Luego, los cambios en la tecnología, en la competencia y en los clientes ejercieron presiones sobre sus márgenes de utilidad, así como en la participación de mercado y las obligaron a entrar en la etapa II, donde buscaron refugio en la reducción de costos, disminución en tamaño, reestructuración y reingeniería..

Los cambios clave incluyeron el desarrollo de canales de distribución al detalle, simplificando su línea de productos y enfocándose en algunos de sus productos que mejor se vendían. Además, Avon lanzó una nueva línea de cosméticos vendidos por medio de las tiendas J.C. Penney y comenzó a desarrollar productos para compradores más jóvenes.

Para propósitos de enseñanza y estudio, 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.

La microeconomía es la categoría más utilizada en la economía de la empresa. Sin embargo, ciertos aspectos de la macroeconomía deben incluirse debido a que las decisiones de los directivos de las empresas se ven influidas por sus puntos de vista sobre las condiciones actuales y futuras de la macroeconomía.

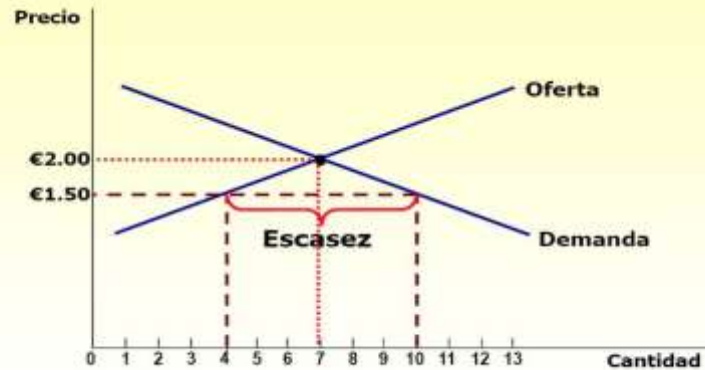


Como se definió en la sección previa, la economía es el estudio de cómo se eligen las opciones relativas al uso de recursos escasos en la producción, consumo y distribución de bienes y servicios. El término clave es recursos escasos. La escasez se define como una condición en la que los recursos no están disponibles para satisfacer todas las necesidades y deseos de un grupo específico de personas.

Debido a la escasez de recursos, entre más asigne un país al armamento, menos tendrá para producir mantequilla, y viceversa. El costo de oportunidad de unidades adicionales de armamento son las unidades de mantequilla a las que el país debe renunciar en el proceso de asignación de recursos.

En presencia de una oferta limitada en relación a la demanda, los países deben decidir cómo asignar sus recursos escasos. Esta decisión es fundamental para el estudio de la economía.

Excedente de demanda



Todos los países tratan con estas tres preguntas básicas debido a que todos tienen recursos escasos. La escasez es un problema más serio en unos países que en otros, pero todos tienen necesidades y deseos que no pueden ser satisfechos por completo por sus recursos existentes.

El proceso de mercado es predominante en EUA, aunque el proceso de mandato juega un papel importante. Por lo tanto, se dice que EUA tiene una economía mixta. Con base en los niveles de gastos de los gobiernos locales, estatales y federal.

Durante varias décadas, el gobierno de EUA ha llevado a cabo esfuerzos destinados a convencer a la gente de dejar de fumar. Estos esfuerzos van desde advertencias en los paquetes de cigarrillos hasta la prohibición de fumar en vuelos de líneas aéreas.

La mejor u óptima decisión es aquella que permite a la empresa acercarse a sus objetivos deseados. Este capítulo se basa en el proceso de toma de decisiones bajo condiciones de escasez mediante el análisis de las metas de una empresa



La características es la evaluación detallada del bien. Si un comprador contrata un producto especializado con un solo vendedor, y más aún, si el producto necesita el uso de alguna maquinaria especializada, las dos partes se vuelven dependientes una de la otra.

Si no existieran costos de transacción con el mercado externo, una compañía estaría organizada de tal modo que todas sus transacciones podrían ser con el exterior. Sin embargo, es incorrecto suponer que el mercado no implica costo alguno.

Un costo mayor es aquél en el que incurre la empresa por concepto de monitoreo y supervisión para asegurar que el trabajo se haga eficientemente cuando contrata trabajadores para realizar el trabajo dentro de ella.

Existen otras metas que la empresa puede perseguir, relacionadas con la participación de mercado, el crecimiento de ingresos, el margen de utilidad, el rendimiento sobre la inversión, la tecnología, la satisfacción del cliente y el valor para los accionistas

Durante el corto plazo, se supone que una empresa puede variar la cantidad de ciertos recursos (por ejemplo, horas de mano de obra), pero debe operar con una cantidad fija de al menos uno de sus recursos.



Las compañías pueden tener objetivos que no son estrictamente económicos o al menos no parecen estar regidos por el pensamiento económico. De hecho, algunas grandes compañías han publicado declaraciones de principios que, si se aceptan literalmente.

Asumiremos que el objetivo de una compañía es el de maximizar utilidades tanto en el corto como en el largo plazos. Sin embargo, debe entenderse que un negocio, en ocasiones, sacrificará su rentabilidad en el corto plazo previendo utilidades maximizadas en el largo plazo.

El concepto incluye no sólo la evaluación de una serie de flujos de efectivo; también considera la idea importantísima del valor del dinero en el tiempo. Dado que es un hecho obvio que un peso ganado en el futuro vale menos que un peso ganado

El flujos en el tiempo como la tasa de interés a la que son descontados afectarán el valor actual de la riqueza de los accionistas. La tasa de descuento en particular se ve afectada por el riesgo, así que el riesgo se vuelve otro componente de la valoración de negocios.

La maximización de la riqueza del accionista implica que una compañía tratará de administrar su negocio de tal forma que los dividendos pagados en el tiempo a partir de sus ganancias y el riesgo incurrido en producir el flujo de dividendos siempre generen el precio más alto

Como se afirmó antes, trabajaremos primordialmente con la hipótesis de maximización de utilidades debido a que ésta es más que suficiente para la mayoría de nuestros propósitos. Analizaremos de nuevo la regla de maximización de riqueza, cuando discutamos la inversión de una compañía



El capital incluye el valor en libros de la deuda y el capital común en la hoja de balance de la empresa, más varios ajustes que incrementan el número básico. Entre estos ajustes está la inclusión de los gastos de investigación y desarrollo

El valor de mercado de una compañía es una función de sus flujos de efectivo futuros, como se dijo antes. Entre mayor sea la expectativa de crecimiento, más alto será el valor actual de una empresa.

Valor Económico Agregado

+	Ingreso Económico
-	Costos y Gastos Operación
-	Impuesto Operacional
=	Ganancia Neta Operacional
-	Costo del Capital
=	Valor Económico Agregado

La compañía no experimentará ningún crecimiento. Mediante la fórmula de perpetuidad anteriormente establecida y una tasa de descuento apropiada, se obtiene el valor de mercado de la empresa.

un porcentaje extremadamente alto podría indicar que el valor de mercado de una compañía es irrealmente alto, y que la compañía está sobrevaluada. Esperaríamos que los porcentajes para compañías de la vieja economía sean bajos con relación con las compañías de nueva tecnología.

Cada compañía que cierra sus libros anualmente y cuyos contadores elaboran un estado de resultados ya sea que se trate de una compañía pública, y por consiguiente que todo mundo pueda ver el estado publicado y su rubro final

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, y probablemente otros.

e los costos económicos incluyen no sólo los costos históricos y los explícitos registrados por los contadores, sino también los costos de reposición y los costos implícitos utilidades normales que se deben obtener de los recursos de los propietarios.

¿Qué es la Utilidad en la Economía?

- Es el interés, la **ganancia o fruto** que se obtiene de algo.
- Se relaciona al **uso o venta** de un bien / servicio.
- Depende del **gusto, recursos, y necesidades** de las personas.
- Utilidad en ventas = **Ganancia**
- Utilidad del consumidor = **Satisfacción de una necesidad.**

©2015 Pearson Education, Inc. www.pearsoned.com

En el resto de este libro, las utilidades se consideran como utilidades económicas, definidas como el ingreso total menos todos los costos económicos que hemos descrito en esta sección

El cálculo es una técnica matemática que permite encontrar tasas de cambio instantáneo de una función continua. Esto es, en lugar de encontrar la tasa de cambio entre dos puntos en una línea graficada.

el cálculo nos permite encontrar la tasa de cambio en una variable dependiente relativa a la variable independiente en un punto particular de la función. Sin embargo, el cálculo puede aplicarse sólo si la función es continua.



cálculo y a su papel en el análisis económico comienza con la afirmación de que, si todas las relaciones funcionales en economía fueran lineales, no habría necesidad del cálculo

encontrar la pendiente de una función no lineal presenta un problema. Tomemos arbitrariamente dos puntos y llamémoslos A y D. La pendiente o tasa de cambio de Y relativa al cambio en X puede verse como DL/AL

Existen ciertas reglas para encontrar las derivadas de una función. Se presentarán con cierto detalle dos reglas empleadas continuamente en este texto. Las otras reglas y su uso en el análisis económico se mencionarán sólo brevemente.

La derivada de una constante siempre es igual a cero. Las derivadas implican tasas de cambio, y una constante, por definición, nunca cambia de valor. Dicho formalmente, si Y es igual a alguna constante.

Ejercicios propuestos B.

Determine si la función dada es diferenciable en x_1 .

- | | | | |
|--|------------|--|------------|
| 1) $f(x) = \begin{cases} 3-2x & \text{si } x < 2 \\ 3x-7 & \text{si } 2 \leq x \end{cases}$ | $x_1 = 2$ | 2) $f(x) = \begin{cases} x^2-4 & \text{si } x < 2 \\ \sqrt{x-2} & \text{si } 2 \leq x \end{cases}$ | $x_1 = 2$ |
| 3) $f(x) = \begin{cases} \sqrt{1-x} & \text{si } x < 1 \\ (1-x)^2 & \text{si } 1 \leq x \end{cases}$ | $x_1 = 1$ | 4) $f(x) = \begin{cases} -x^{3/2} & \text{si } x \leq 0 \\ x^{3/2} & \text{si } 0 < x \end{cases}$ | $x_1 = 0$ |
| 5) $f(x) = 1 + x+2 $ | $x_1 = -2$ | 6) $f(x) = \sqrt[3]{x+1}$ | $x_1 = -1$ |
| | | 7) $f(x) = \sqrt{x}$ | $x_1 = 0$ |

El análisis marginal y el concepto de derivada son muy útiles para encontrar valores óptimos. Por ejemplo, dada una función de ingreso total, una empresa querrá encontrar el número de unidades que debe vender para maximizar su ingreso.

Las matemáticas son una herramienta que facilita de manera considerable el análisis de estas relaciones funcionales. Por ejemplo, en lugar de decir simplemente que la cantidad de un producto vendido depende de su precio,



OFERTA Y DEMANDA

La oferta y la demanda antes de continuar con las particularidades de la economía de la empresa. Existen situaciones en las que se nos solicita llevar a cabo o evaluar un estudio con una aplicación considerable del análisis de la oferta y la demanda.



La demanda por un bien o servicio se define como: Las cantidades de un bien o servicio que la gente se encuentra dispuesta a comprar a distintos precios dentro de un cierto periodo, al mantenerse constantes otros factores distintos al precio.

La demanda se ilustrará primero mediante un ejemplo en el que el lector se imagine que forma parte de un sencillo experimento de mercado. Suponga que se le pidió responder a la siguiente pregunta de una encuesta.

Los cambios en el precio originan cambios en la cantidad demandada es decir, movimientos a lo largo de la curva de demanda. Los cambios en las determinantes distintas al precio originan cambios en la demanda es decir, desplazamientos de la curva de demanda.

Los factores que ocasionan que la demanda cambie se denominan determinantes de la demanda no basadas en el precio. A continuación, se presenta una lista de dichas determinantes y una breve descripción de su impacto en la demanda.

Factores que afectan la demanda

- Situación de la economía
- Competencia
- Tendencia de mercado
- Ciclo de vida del producto
- Planes internos de la compañía:
 - ✓ Promociones
 - ✓ Precios
 - ✓ Cambios de productos

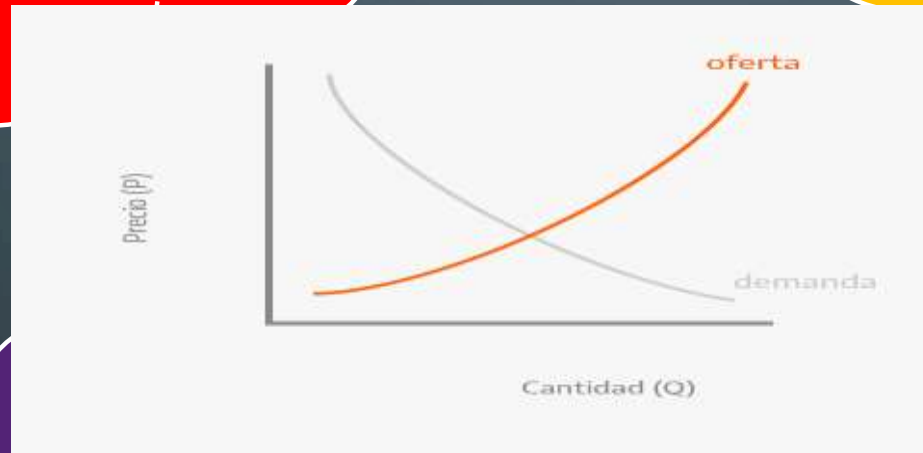


En la mayoría de este tipo de mercados, la especulación entre los compradores y vendedores es un factor importante a considerar. Los compradores y vendedores actúan sobre el precio presente de un producto no para su consumo inmediato sino debido a la posibilidad de obtener ganancias a partir de alguna transacción futura

afectar la demanda de productos para el consumidor y comerciales. Por ejemplo, la demanda de reproductores de DVD, cámaras digitales, sistemas de entretenimiento doméstico, computadoras portátiles y asistentes digitales personales.

El impacto del número de compradores en la demanda debe ser evidente; en lo que a vendedores se refiere, mientras más compradores, mejor.

La oferta de un bien o servicio se define como Las cantidades de un bien o servicio que la gente se encuentra dispuesta a vender a distintos precios dentro de cierto periodo al mantenerse constantes otros factores distintos al precio.

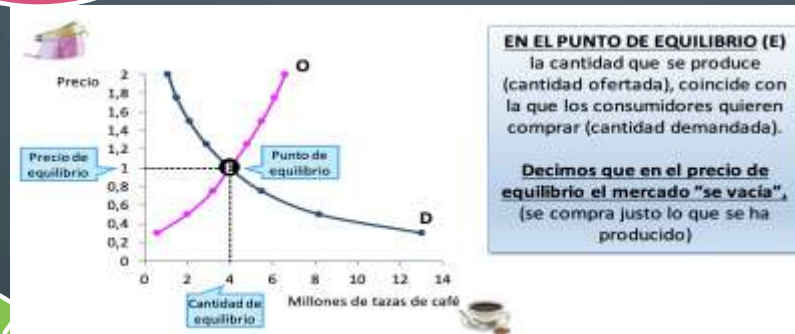


Expectativas futuras. Este factor ejerce un impacto similar tanto en los vendedores como en los compradores; la única diferencia es la dirección del cambio.

la única diferencia entre esta definición y la de la demanda es que para este caso se utiliza la palabra vender en lugar de comprar. Como en el caso de la demanda, la oferta está basada en un periodo en el que el precio y los otros factores pueden afectar la cantidad ofrecida.

Claramente, el número de vendedores tiene un impacto directo en la oferta. Mientras más vendedores existan, mayor será la oferta de mercado

En el caso de un excedente o de una carestía, distintas presiones competitivas ocasionan que el precio cambie: disminución en el caso del excedente e incremento en el caso de carestía. De esta forma el precio sirve para equilibrar el mercado en desequilibrio.



Este proceso continuará hasta lograr el equilibrio (es decir, cuando la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida). En el caso de un excedente, los vendedores que desean deshacerse de los artículos extra ofrecerán el producto a un precio menor para incitar a la gente a comprar más.

En el caso de una carestía en el mercado, a medida que el precio sube hacia el nivel de equilibrio, el mercado se equilibra debido a que la cantidad demandada disminuye mientras la cantidad ofrecida se incrementa.

El modelo de demanda y oferta de mercado, precio y cantidad de equilibrio, desarrollado en las secciones anteriores, será útil ahora para analizar el mercado. El método particular de análisis que utilizaremos se denomina análisis estático comparativo.

Este análisis puede repetirse mediante el uso de otros cambios posibles en las condiciones de mercado el precio del queso se incrementa, el precio de las bebidas gaseosas desciende.

Un incremento en la demanda ocasiona que el precio y la cantidad de equilibrio se eleven. Una disminución en la demanda ocasiona que el precio y la cantidad de equilibrio desciendan.

Los beneficios de adaptarse rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado

-
- 01 Manténgase por delante de la competencia
 - 02 Aumentar la satisfacción del cliente
 - 03 Mejorar la resiliencia empresarial
 - 04 Fomentar la innovación

Un incremento en la oferta ocasiona que el precio de equilibrio descienda y que la cantidad de equilibrio aumente. Una disminución en la oferta ocasiona que el precio de equilibrio aumente y que la cantidad de equilibrio descienda.

El desplazamiento de la demanda o de la oferta en efecto ha creado ya sea una carestía o un excedente al precio original

El análisis estático comparativo presentado antes, sólo requirió que se considerara la respuesta del precio y cantidad de equilibrio a un cambio dado en la oferta o la demanda.

Para ilustrar esto, examinemos el mercado de los hot dogs, un presunto sustituto de la pizza. Los dos mercados se representan mediante los diagramas de oferta y de demanda.



el precio y la cantidad de equilibrio podrán regresar a los niveles en los que estaban antes de los cambios iniciales en la demanda en cada mercado podrá ser cercano o igual.

Otra forma de expresar estos desplazamientos en la oferta es que éstos representan una respuesta a las señales del precio enviadas a los propietarios de los factores de producción.

Las fuerzas de la oferta y la demanda afectan las decisiones de negocios de todas las empresas en una economía de mercado competitiva. En el caso extremo, estas fuerzas son las únicas determinantes del precio de mercado.



Existen otros tipos de mercados competitivos en los que las empresas ejercen varios grados de control sobre el precio de su producto. Los economistas se refieren a este tipo de control como poder de mercado. Mientras que la oferta y la demanda establecen la estructura general para determinar los precios de los productos

Existe una demanda global para el producto que ofrecen los vendedores en el mercado. Esto es lo que hemos llamado a lo largo de este capítulo demanda de mercado. En segundo lugar, existe una demanda por los compradores para el producto que ofrece una empresa en particular.

La oferta también se incrementa en relación con la demanda. Existen muchos más gimnasios y fabricantes de equipos de ejercicio que los que había en el pasado. En un esfuerzo por diferenciarse, los fabricantes tales como Schwinn están tratando constantemente de encontrar nuevos tipos de equipo y rutinas de ejercicio para ofrecer a sus clientes.

Este apéndice presenta el análisis de corto plazo de la oferta y la demanda mediante ecuaciones algebraicas y gráficas. Como usted observará, es posible expresar la mecánica de la oferta y la demanda de forma concisa en ecuaciones algebraicas.



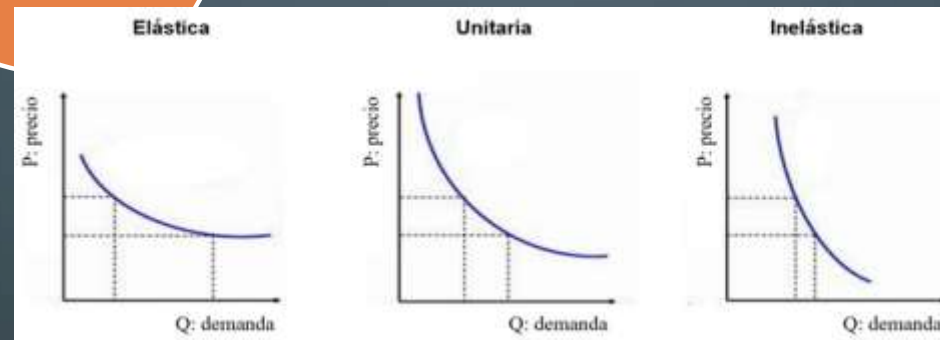
Existen diagramas de oferta y demanda, como los que se presentaron en la mayor parte de las figuras de este capítulo, en los que el precio y la cantidad están determinados por la intersección de las curvas de la oferta y la demanda.

Tiene tres formas de ver los elementos básicos de la oferta y la demanda. Primero, existen las tablas de oferta y demanda, como se muestra, en las que el precio de equilibrio se encuentra mediante la correspondencia de la cantidad ofrecida con la cantidad demandada.

Para propósitos pedagógicos, el uso de las gráficas es favorable. Pero independientemente de la forma en que se presenten los conceptos de oferta y demanda, quienes toman las decisiones empresariales tienen el reto de averiguar los datos reales de demanda y oferta para sus industrias y organizaciones en particular.

En el capítulo previo estudiamos la idea de demanda y analizamos el movimiento a lo largo de la curva de la demanda es decir, el cambio en la cantidad demandada.

La elasticidad precio de la demanda se define como el cambio porcentual en la cantidad demandada causado por un cambio porcentual en el precio.



Medición de la sensibilidad en términos porcentuales se denomina elasticidad precio de la demanda. hace un uso implícito de este concepto cuando decide bajar los precios de sus bebidas gaseosas para competir.

El concepto describe una acción que está dentro del control del productor (o en su caso, del comerciante). Otras elasticidades que se analizarán más adelante están fuera del control del productor y pueden evocar otras acciones por parte del productor para contrarrestarlas.

Probablemente la determinante más importante de la elasticidad es la facilidad de sustitución. Este argumento permite entender dos aspectos de la situación: si hay muchos bienes sustitutos para el producto en cuestión, la elasticidad será alta; asimismo.

La razón de la baja elasticidad de la demanda de sal es que la proporción del ingreso gastado en sal por unidad de consumo por ejemplo, un individuo, una familia, etcétera es extremadamente pequeña.



Existen menos sustitutos para el pan en general particularmente si incluimos en esta definición otros productos horneados tales como galletas y pastelillos que los que existen para el pan blanco, o hasta para una marca específica de pan blanco.

Los avances en las formas de transportación y comunicación, así como la disminución de sus costos han incrementado el tamaño de los mercados a través del tiempo. Por lo tanto, el número de los sustitutos que compiten por el dinero de los clientes se ha incrementado.

La respuesta a un cambio en la oferta está determinada, en gran parte, por la elasticidad precio de la demanda. Esto es de gran importancia para una persona de negocios, quien debe ser capaz de ajustar la producción y los precios ante un cambio en las condiciones económicas.

La curva de la demanda más elástica dará como resultado una disminución mayor en la cantidad y un incremento pequeño en el precio. Por lo tanto, es extremadamente importante para un director tener una idea clara en relación con la sensibilidad de la demanda a los cambios en el precio.



La demanda de tales componentes de un producto final se denomina demanda derivada. En otras palabras, estos componentes no son demandados por sí mismos, sino porque existe una demanda por el producto final en cuya elaboración son necesarios.

Mantenerse en el corto plazo mucho más que en el largo plazo. Durante un corto periodo, el empleo de electricistas no disminuirá demasiado. Sin embargo, dado un ajuste de periodo más largo, la elasticidad de la demanda se elevará cuando la gente encuentre formas de sustituir el factor costoso,

CONCLUSIÓN

La economía y la toma de decisiones empresariales están intrínsecamente ligadas, ya que las empresas deben comprender y adaptarse a los principios de oferta y demanda para optimizar su rendimiento. La interacción entre la oferta de productos y servicios y la demanda del mercado determina precios, producción y estrategias comerciales. Una comprensión sólida de estos conceptos es crucial para el éxito empresarial en un entorno económico dinámico y competitivo.