



Mi Universidad

SUPER NOTA

NOMBRE DEL ALUMNO: EDGAR ITIEL VAZQUEZ RODRIGUEZ

NOMBRE DEL TEMA: DEMANDA DEL MERCADO E INTRODUCCION

PARCIAL: 2

NOMBRE DE LA MATERIA: ECONOMIA DE LA EMPRESA

NOMBRE DEL PROFESOR: DANIEL PEREZ VELAZQUEZ

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: ADMINISTRACION Y ESTRATEGIAS DE
NEGOCIOS

CUATRIMESTRE: 5

INTRODUCCION:

La economía de la empresa es uno de los cursos más útiles e importantes en su plan de estudios.

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 administración es la disciplina de la organización y distribución de los recursos escasos de la empresa para alcanzar sus objetivos deseados.



CUESTIONES DE CONSIDERAR AL TOMAR DECISIONES:

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.

Sin embargo, cuando se trata de impactos futuros, muy pocas cosas son seguras, podemos definir riesgo o incertidumbre, como la probabilidad o posibilidad de que las consecuencias reales futuras difieran de las que se esperan hoy.



LA 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.

El impacto de la economía cambiante sobre las compañías bien establecidas se comprende y aprecia mejor dentro de la estructura de un —modelo de cuatro etapas.



REPASO DE LOS TÉRMINOS Y CONCEPTOS ECONÓMICOS IMPORTANTES.

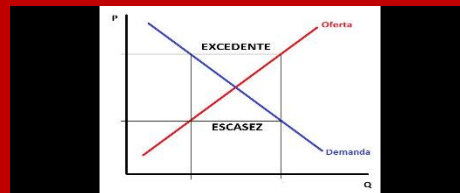
Para propósitos de enseñanza y estudio, la economía se divide en dos amplias categorías: microeconomía y macroeconomía. La primera concierne al estudio de consumidores y productores individuales en mercados específicos, y la segunda trata de la economía agregada. Pero en su mayor parte, la economía de la empresa está basada en las variables, modelos y conceptos que entraña la teoría microeconómica.



OFERTA, DEMANDA Y ESCASEZ:

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.

De hecho, la economía se ha definido como (la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre los fines y los medios escasos que tienen usos alternativos).



LA EMPRESA Y SUS OBJETIVOS:

El objetivo de la empresa es maximizar su utilidad.

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. Al tratar con el mercado, la empresa incurre en costos de transacción.



LA META ECONÓMICA DE LA EMPRESA Y LA TOMA ÓPTIMA DE DECISIONES:

Cada negocio tiene una meta. La mayor parte de los estudiantes aseguraría que la meta primordial de un negocio es la de obtener una cierta cantidad de utilidad (hacer dinero)

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



MAXIMIZACIÓN DE LA RIQUEZA DE LOS ACCIONISTAS:

Este 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. Entre más alto sea el apalancamiento, mayores serán las fluctuaciones potenciales en las ganancias de los accionistas, Dado un cierto grado de apalancamiento, las ganancias devengadas por los accionistas fluctuarán junto con las utilidades totales (antes de la deducción de intereses e impuestos).



VALOR AGREGADO DE MERCADO Y VALOR ECONÓMICO AGREGADO:

El valor de mercado de una compañía incluye tanto el valor del capital común como el de la deuda. 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. Mientras el valor de mercado de una empresa será siempre positivo, el MVA puede ser positivo o negativo, dependiendo de si el valor de mercado de una compañía es mayor que el capital con el que los inversionistas contribuyeron.

Valor Económico Agregado	
+	Ingresos Consolidados
-	Costos y Gastos Operativos
-	Ingresos Operativos
-	Comisiones Sobre Operaciones
-	Costo del Capital
=	Valor Económico Agregado

UTILIDADES ECONOMICAS:

Únicamente hemos dicho que la utilidad, y su maximización, es predominante en las mentes del propietario y del director de una empresa. De cierta forma, es fácil definir la utilidad, 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, o de una privada) sabe cuáles son sus utilidades,



EMPLEO DE CALCULO:

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. Por tanto, necesitamos establecer firmemente la validez del uso de funciones continuas para representar las relaciones entre las variables económicas.



ENCONTRANDO LAS DERIVADAS DE UNA FUNCION:

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.

Derivadas

$$y = \sqrt{\frac{x+1}{x-5}} \rightarrow y' = ?$$

2.1 DEMANDA DEL MERCADO:

Ciertamente, la oferta y la demanda constituyen el marco conceptual dentro del cual se analizan los detalles específicos de la economía de la empresa. Existen situaciones (como las descritas para Ross y Kathy) 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 se ilustrará primero mediante un ejemplo en el que el lector se imagine que forma parte de un sencillo experimento de mercado.

DEMANDA DE MERCADO			
Oferta del comprador	Cantidad comprada por el comprador	Cantidad ofrecida por el vendedor	Demanda del comprador
8.00	1	1	2
6.00	2	2	4
4.00	3	3	6

2.2 FACTORES QUE OCASIONAN LA DEMANDA.

Los factores que ocasionan que la demanda cambie se denominan determinantes de la demanda no basadas en el precio. Pero antes debemos presentar el concepto de oferta. Al combinar la oferta con la demanda, será posible desarrollar un análisis completo del mercado, tanto en el corto como en el largo plazos. La publicidad, promociones e incluso reportes gubernamentales pueden tener efectos profundos sobre la demanda a través de sus impactos sobre los gustos y preferencias de la gente por un bien o servicio en particular.

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

OFERTA DEL MERCADO:

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.

si los vendedores prevén un crecimiento del precio, quizá decidan retener la oferta actual para tomar ventaja de un mayor precio futuro, con lo que se disminuye la oferta de mercado y de la misma forma en que sucede con la demanda, un aumento previsto en el precio incrementará la demanda actual de un producto.



2.4 EQUILIBRIO DEL MERCADO:

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. Precio de equilibrio: El precio que equipara la cantidad demandada con la cantidad ofrecida (es decir, el precio que equilibra al mercado con excedente o carestía).



2.5 CAMBIOS DEL MERCADO EN EL CORTO PLAZO: LA "FUNCION RACIONADORA" DEL PRECIO:

En cada ocasión se deberá seguir el mismo procedimiento. Si sólo consideramos un posible cambio a la vez, los efectos sobre el precio y cantidad de equilibrio se representan en forma gráfica. 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 descieran. 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.

2.6 ANÁLISIS DEL MERCADO EN EL LARGO PLAZO: LA —FUNCION DE GUÍA|| O —DISTRIBUCIÓN|| DEL PRECIO:

Periodo en el que nuevos vendedores pueden ingresar a un mercado o los vendedores originales pueden salir él. Este periodo es lo suficientemente largo para que los vendedores existentes puedan incrementar o reducir sus factores fijos de producción. Ejemplos de factores fijos incluyen bienes raíces, planta y equipo. El ajuste a largo plazo por los vendedores se aprecia gráficamente como un desplazamiento en una determinada curva de oferta.



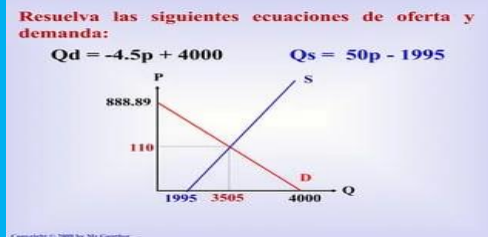
2.7 OFERTA, DEMANDA Y TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES:

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. Los directores que operan en este tipo de mercado obtienen una utilidad mediante la toma de decisiones relacionadas con la asignación de recursos con base en la evaluación de los movimientos de la oferta, la demanda y los precios en el corto y el largo plazos.



2.8 LAS MATEMÁTICAS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA:

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. Quienes estén familiarizados con la representación gráfica de las ecuaciones algebraicas pueden confundirse en cuanto a la forma en que los economistas presentan gráficamente las ecuaciones de la oferta y la demanda.



2.9 ELASTICIDAD DE LA DEMANDA:

es decir, el cambio en la cantidad demandada). Encontramos la curva de la demanda con pendiente hacia abajo y a la derecha; esto significa, por supuesto, que cuanto más bajo sea el precio, mayor será la cantidad de producto consumido.

En los términos más generales podemos definir elasticidad como una relación porcentual entre dos variables, es decir, el cambio porcentual en una variable relativo a un cambio porcentual en otra.

ELASTICIDAD de DEMANDA

¿Cuánto varía la demanda si subo o bajo el precio?

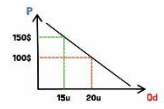
Ejemplo:

$$Q_{d1} = 20u$$

$$P_1 = 100\$$$

$$Q_{d2} = 15u$$

$$P_2 = 150\$$$



2.10 LAS DETERMINANTES DE LA ELASTICIDAD:

elasticidad para un producto en particular puede diferir a precios diferentes. Por lo tanto, a pesar de que la elasticidad de la demanda de sal es muy baja (posiblemente de cero) cuando está cerca de su precio actual, no puede ser tan inelástica a \$5 o \$10 por libra.

La demanda para automóviles costosos puede ser elástica, pero si consideramos la demanda de autos Mercedes, encontraremos probablemente que, dentro de un rango predominante de precio, un movimiento hacia arriba o hacia abajo de varios miles de dólares significaría relativamente poca diferencia para aquellas personas que están en el mercado de esta clase particular de carro.

Determinantes de la elasticidad de la demanda.



2.11 EL EFECTO DE LA ELASTICIDAD EN EL PRECIO Y LA CANTIDAD:

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.

En este caso, 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

ELASTICIDAD



Es la sensibilidad de variación de una variable



Se obtiene a través de los cambios en otra variable



Se requieren dos variables para poder estudiarla



Puede ser menor, igual o mayor que uno