



**Nombre de alumno: Ámbar Ivette
López Suaznávar**

**Nombre del profesor: Lucero Del
Carmen García Hernández**

**Nombre del trabajo: Economía de
empresa**

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Fundamentos de Economía

Fecha: 04 de Marzo del 2024

Comitán de Domínguez Chiapas a 04 de Marzo del 2024.

04 Marzo 2024

Ejercicio 1

En un mercado de competencia perfecta, las funciones de oferta y demanda, de un producto x vienen dadas por:

Revisado

$$XO = 8P - 40$$

$$XD = 40 - 2P$$

$$8P - 40 = 40 - 2P$$

$$8P + 2P = 40 + 40$$

$$10P = 80$$

$$P = 8$$

$$P = 8 \text{ (no equilibrio)}$$

$$Q = (8 \times 8) - 40$$

$$Q = 24$$

$$40 - 2(8)$$

$$40 - 16$$

$$Q = 24 \quad P = 10 \quad P = 6$$

$$XO = 8(10) - 40$$

$$XO = 40$$

$$XD = 40 - 2(6)$$

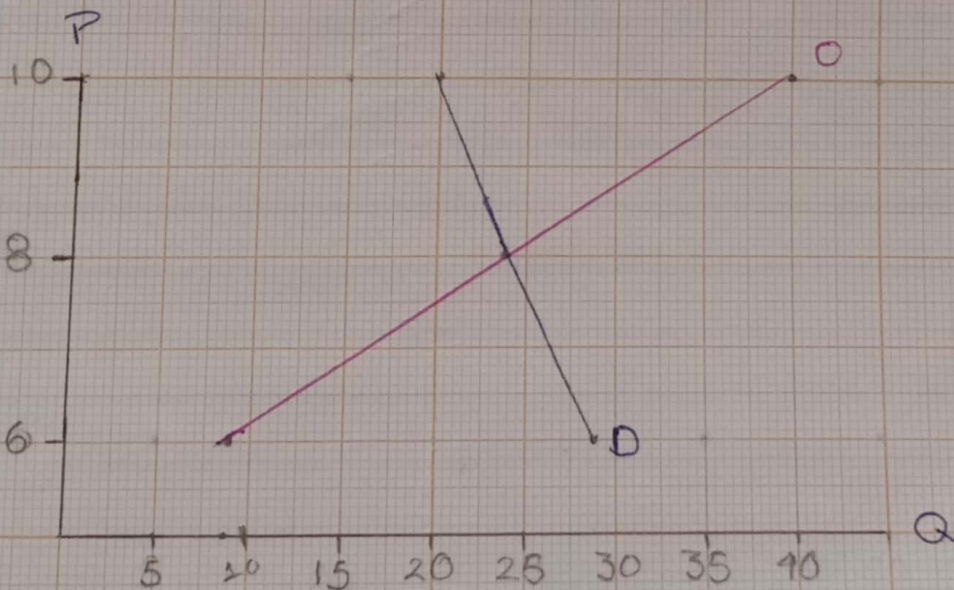
$$XD = 28$$

$$XO = 8(6) - 40$$

$$XO = 8$$

$$XD = 40 - 2(10)$$

$$XD = 20$$



04 MARZO 2024

En 2008, un fabricante produjo dos clases de autos (Deluxe y Limited). A continuación se presentan las cantidades vendidas, el precio por unidad y las horas hombre. ¿Cuál es la productividad de mano de obra para cada auto? Explique el o los problemas asociados a la productividad de la mano de obra.

	CANTIDAD	\$/UNIDAD
Automóvil Deluxe	4 000 unidades vendidas	\$8 000/auto
Automóvil Limited	6 000 unidades vendidas	\$9 500/auto
Trabajo Deluxe	20 000 horas	\$12/hora
Trabajo Limited	30 000 horas	\$14/hora

$$\begin{aligned} 6000 \times 9500 &= 57,000,000 \\ 30,000 \times 14,000 &= 420,000,000 \\ \hline 57,000,000 &= 135.71 \\ 420,000,000 & \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 4,000 \times 8,000 &= 32,000,000 \\ 20,000 \times 12,000 &= 240,000,000 \\ \hline 32,000,000 &= 133.33 \\ 240,000,000 & \end{aligned}$$

El primero fue el más productivo ya que se le pago más a los trabajadores por sus horas de trabajo. Esto ayudo a que hubieran más ventas a un mejor precio.

04 - Marzo - 2024

Método 1: Análisis de Series Temporales

Este método se basa en el análisis de datos históricos que ayudan a predecir el futuro.

Este método nos ayuda ya que podemos conocer las tendencias del momento para así poder saber que poder vender en que momento y a que precio, para así no tener pérdidas o hacer una mala inversión. Este método se trabaja con expertos en marketing ya que son los que tienen el mejor conocimiento en las tendencias y saben las estadísticas en oferta y demanda.

Método 2: Pruebas de Mercado

En este método las pruebas se hacen con los productos o servicios poniéndolos a la venta para que así puedan ver si valen la pena y para ver si podrían haber compradores potenciales para los productos y servicios. Los resultados pueden ser más exactos.