



**Nombre de la docente:** Lucero Del Carmen Garcia Hernández.

**Nombre del alumno:** Oscar Cancino Flores

**Asignatura:** Fundamentos de economía.

**Grado:** 2ndo cuatrimestre

**Grupo:** LAEN

**Unidad:** 3

**Fecha:** 06 de marzo del 2024

**Lugar:** Comitán de Domínguez. Chiapas

Act. Plataforma.

Realizo de manera manual los sig. ejercicios.

Ejercicio 1

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

$$X_o = 8P - 40$$

$$X_D = 40 - 2P$$

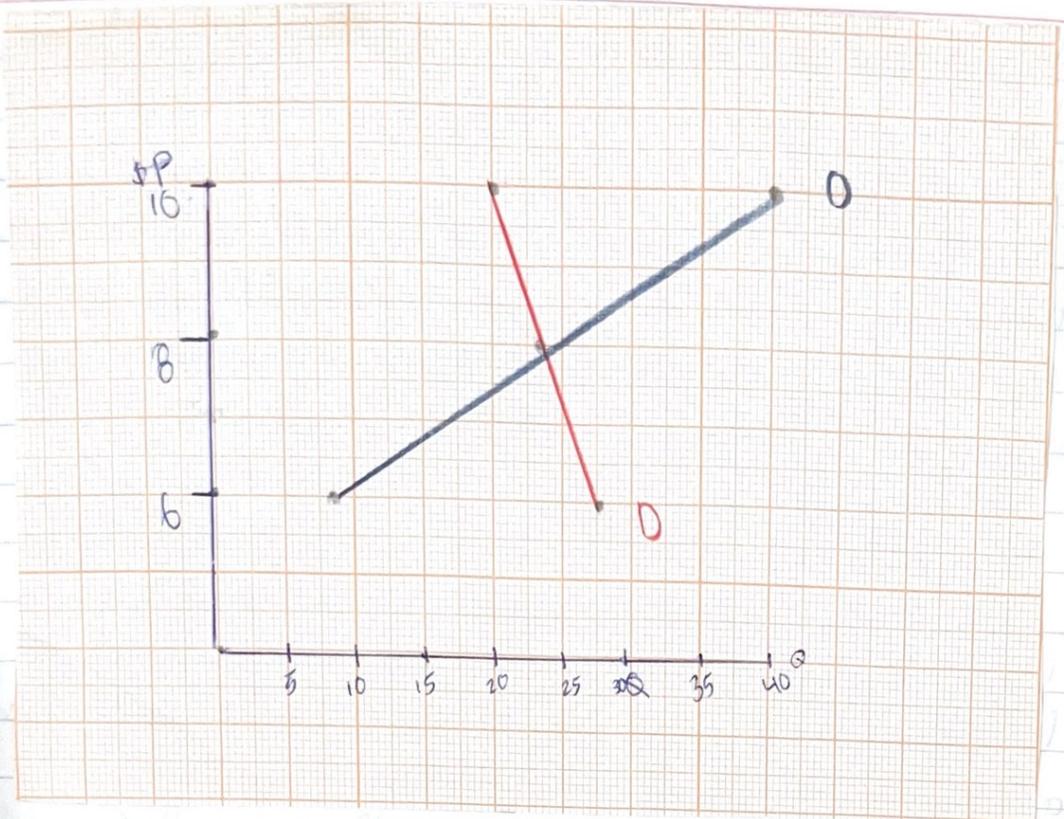
Calcule:

- a) El precio y la cantidad de producto correspondiente a la situación de equilibrio.
- b) Explique que ocurriría si  $P = 10$  y si  $P = 6$
- c) Realizo la representación gráfica de las dos cuestiones anteriores. (En hojas milimétricas y con colores)

a)  $8P - 40 = 40 - 2P$   $\Rightarrow 10P = 80$   $\Rightarrow P = 8$   
 $Q = 8(8) - 40 = 24$   
 $Q = 40 - 2(8) = 24$

b) $Q = 8(10) - 40 = 40$	$Q = 40 - 2(10) = 20$	$Q = 8(6) - 40 = 8$	$Q = 40 - 2(6) = 28$
$Q = 80 - 40 = 40$	$Q = 40 - 20 = 20$	$Q = 48 - 40 = 8$	$Q = 40 - 12 = 28$
$Q_o = 40$	$Q_D = 20$	$Q_o = 8$	$Q_D = 28$

c)



### Ejercicio 2

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

	Cantidad	\$/Unidad
Automovil Deluxe	4000 unid. vend.	\$ 8 500/ auto
Automovil Limited	6000 unid. vend.	\$ 9 500/ auto
Trabajo Deluxe	20 000 horas	\$ 12/ hora
Trabajo Limited	30 000 horas	\$ 14/ hora

$$\text{Deluxe: } \frac{4000 \times 8500}{26000 \times 12} = \frac{34,000,000}{240,000} = 141.66$$

$$\text{Limited: } \frac{6000 \times 9500}{30000 \times 14} = \frac{57,000,000}{420,000} = 135.71$$

Nos damos cuenta que cuando pagan más por mano de obra se logran producir más unidades implicando aumento en la productividad.

Conclusión:

Revisado

En Conclusión podemos decir que es muy importante apoyarnos en herramientas tecnológicas de análisis, ecuaciones para poder ir chequeando en que fechas, temporadas, días meses o años es necesario aumentar la productividad y así aumentar los ventas, también estar preparados con los suficientes recursos materiales y recursos humanos.

Podemos tomar como herramientas:  
Análisis de series de temporada.  
Análisis en ecuaciones.