



Nombre del Estudiante: José Ignacio Bermúdez Pérez

Nombre del tema: Súper Nota

Parcial: I

Nombre de la materia: Economía De la empresa

Nombre del profesor: Yaneth Del Roció Espinosa

Licenciatura: Lic. En administración y estrategias de negocios.

Grado: 5º cuatrimestre

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez, Chiapas a 13/02/2024

4.1 FUNCIÓN DE COSTO DE LARGO PLAZO

4.2 ECONOMÍA DE ESCALAS.



La función de costo de corto plazo es afectada por rendimientos crecientes y decrecientes, un fenómeno que se supone que tiene efecto cuando al menos uno de los insumos se mantiene constante, y la función de largo plazo es afectada por rendimientos a escala decrecientes y crecientes, un fenómeno que se supone que tiene efecto cuando a todos los insumos de la empresa se les permite variar.



La razón de este comportamiento particular en el costo marginal de largo plazo de la empresa (o la tasa de cambio en su costo total de largo plazo) tiene que ver con los rendimientos a escala.



Al incrementarse la producción, observe que el costo total se incrementa, pero no a una tasa constante. Al igual que en la función de corto plazo, la tasa de cambio de la función de costo total de largo plazo se llama costo marginal (costo marginal de largo plazo, para ser más precisos).



Una de las medidas de costo requiere aún una explicación: el costo promedio de largo plazo. Esta variable es el indicador clave de un fenómeno llamado economías de escala. Si el costo promedio de largo plazo de una empresa disminuye al incrementarse la producción



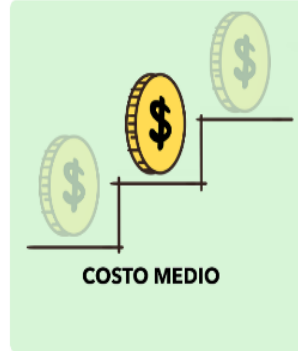
Los economistas tienen la hipótesis de que eventualmente el incremento en el costo unitario de transportación compensará con creces la caída en el costo unitario, debido a las economías de escala.



Debemos simplemente decir que tal empresa no experimenta economías ni deseconomías de escala, ilustra una curva típica de costo promedio con forma de U que refleja los diferentes tipos de economías de escala que una empresa puede experimentar en el largo plazo

4.3 LA CURVA DE COSTO PROMEDIO DE LARGO PLAZO COMO LA ENVOLVENTE DEL COSTO PROMEDIO DEL CORTO PLAZO.

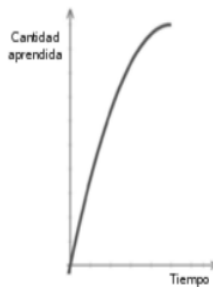
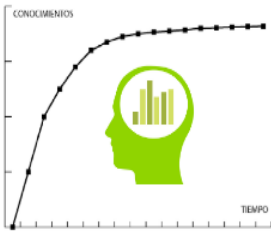
4.4 CURVA DE APRENDIZAJE.



la empresa se asume como libre de elegir cualquier nivel de capacidad que quiera, debido a que, en nuestro periodo de largo plazo teórico, todos los insumos pueden variar. Sin embargo, una vez que la empresa se comprometa por sí misma a ciertos niveles de capacidad, debe considerar al menos uno de los insumos fijos al cambiar el resto.

El costo promedio de producción en la planta más grande es menor que el costo de producción promedio más bajo posible en la planta más pequeña. ¿A qué se debe esto? A las economías de escala, por supuesto.

Como nota precautoria, debemos añadir que una vez que las deseconomías de escala tienen efecto, es mejor para una empresa operar una planta de un tamaño determinado más allá de su —capacidad máxima— que construir una planta de mayor tamaño. Lo dejamos trabajar a usted en una explicación detallada de esta observación.



La curva de aprendizaje es una línea que muestra la relación entre el costo de la mano de obra y las unidades adicionales de producción. Su pendiente negativa indica que este costo adicional por unidad declina al incrementarse el nivel de producción, debido a que los trabajadores mejoran con la práctica.

. El reconocimiento de estos factores adicionales impulsó el uso del término más amplio curva de la experiencia. En la actualidad, los términos curva de la experiencia y curva de aprendizaje se utilizan por lo general indistintamente. Sin embargo, algunos administradores de negocios y consultores aún prefieren hacer una distinción entre ambos.

El recorte de precios impulsa las ventas y les da experiencia de producción más rápidamente. Esto, a su vez, ayuda a bajar los costos de producción más rápido. La táctica de fijación de precio mediante la curva de aprendizaje.

4.5 ECONOMIA DE ALCANCE.

4.6 ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS.



El involucrarse en más de una línea de negocios puede requerir que una empresa tenga cierta escala mínima de operación. Otra forma de ver esta relación entre la escala y el alcance es considerar que la expansión de una compañía en diferentes líneas de negocios naturalmente incrementa su escala de operación.



Este tipo de economías de escala ocurre debido a que, al hacerlo así, una empresa está repartiendo sus costos fijos u operativos. Éste no fue el sentido original de los teóricos de la economía, pero no podemos evitar que algunos autores usen el término en esta forma. Por lo tanto, conviene hacer una distinción entre —las economías de escala de corto plazo‖ y —las economías de escala de largo plazo‖. La razón para el primer tipo de economías es la repartición del costo fijo.



Como nota precautoria, debemos añadir que una vez que las deseconomías de escala tienen efecto, es mejor para una empresa operar una planta de un tamaño determinado más allá de su —capacidad máxima‖ que construir una planta de mayor tamaño. Lo dejamos trabajar a usted en una explicación detallada de esta observación.



La administración de la cadena de suministro se define como —los esfuerzos de una empresa para mejorar eficiencias a través de cada eslabón de la cadena de abastecimiento de una empresa, desde el proveedor hasta el cliente‖. Esto se hace principalmente mediante el fomento de una mejor comunicación y cooperación dentro de cada eslabón existente entre todas las partes involucradas



En el sentido más general del término, la administración de la cadena de suministro incluye todas las actividades internas y externas de la empresa requeridas para completar la demanda de sus consumidores. Históricamente, una empresa manufacturera típica era una entidad por completo integrada en forma vertical. U.S. Steel tiene sus propias minas de carbón, elemento que eventualmente sirvió de combustible para sus fábricas



la necesidad de flujos de información complica la relación entre una empresa y su proveedor externo, cosa que un contrato tampoco resuelve fácilmente, sin importar qué tan detallados sean sus términos y condiciones.

4.7 ESTIMACIÓN DEL COSTO.

4.8 CAMBIO DE TASAS



La literatura acerca de la investigación económica empírica trata principalmente de la estimación de las curvas de costo. Este trabajo tiene sus orígenes con Joel Dean, quien escribió el primer libro de texto de economía de la empresa y llevó a cabo muchos de los estudios que datan de la década de los treinta.



Las funciones de costo de corto plazo (así como las funciones de producción de corto plazo) suponen que al menos un factor es fijo. Por lo tanto, el costo se ve influido por la cantidad que se produce al ocurrir cambios en el factor variable. Para estimar tal función de corto plazo, debemos encontrar datos en los cuales la cantidad y los costos cambian mientras que ciertos factores se alteran y otros permanecen fijos.



Los problemas que surgen de la estimación de funciones de costo de corto plazo debidos a las diferencias entre costos contables y económicos, son los más difíciles de resolver. En la mayoría de los casos, es necesario algún tipo de compromiso. Ningún consejo definitivo se puede dar aquí a los investigadores prospectivos.



Además de los cambios inflacionarios en los precios de varios insumos, los costos pueden cambiar también debido a variaciones en los impuestos, en contribuciones a la seguridad social, en costos de seguro de mano de obra (seguros de desempleo o tasas de compensación a trabajadores) y varias coberturas de prestaciones que repercuten sobre ellos.



Se pueden emplear otras funciones estadísticas (como la función exponencial de Cobb-Douglas), pero las tres formas son las que se encuentran con mayor frecuencia en los estudios estadísticos. Representan la función teórica normal, que exhibe tanto costos promedio como marginales crecientes y decrecientes. Las curvas se pueden trazar en términos de costos totales o costos unitarios



Cuando se desarrolla un análisis de series de tiempo que utiliza datos contables, es muy importante que el investigador determine si han ocurrido cambios en los métodos contables, tales como métodos de depreciación y registro de los gastos de desarrollo, durante el periodo incluido en el estudio.

4.9 COMPETENCIA Y TIPOS DE MERCADO EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO

4.10 EL SIGNIFICADO DE LA COMPETENCIA.



Una empresa en estas condiciones no tiene poder de mercado y simplemente actúa como tomador de precios. Todo lo que puede hacer es decidir si competirá en el mercado y cuál será su nivel de producción. En contraste directo con las empresas en competencia perfecta, la empresa monopolística posee un gran poder de mercado.

En términos de poder de mercado, la competencia monopolística y el oligopolio se encuentran entre los dos extremos de la competencia perfecta y el monopolio. Desde un punto de vista pedagógico resulta más fácil comprender y apreciar los detalles de la competencia monopolística y el oligopolio, si primero existe un entendimiento de la competencia perfecta y el monopolio.

En la competencia perfecta existen tantos vendedores ofreciendo el mismo producto, que una empresa individual virtualmente no cuenta con control sobre el precio de su producto.



La competencia no basada en el precio juega un papel secundario en la determinación del grado de competencia en el análisis económico. Sin embargo, vemos que los factores distintos al precio con frecuencia son los primeros que vienen a la mente cuando pensamos acerca de la forma en que las empresas compiten una con otra.



La competencia no basada en el precio implica que las empresas intentan obtener una ventaja sobre las demás mediante la diferenciación de sus productos, utilizando medios como publicidad, promoción, desarrollo de nuevos productos o características del producto, y servicio al cliente.

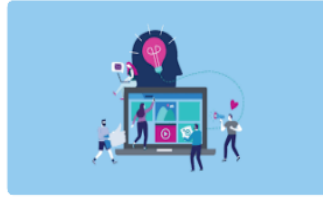


El grado de información que tienen los compradores y vendedores acerca del precio del producto y del producto en sí (por ejemplo, calidad, confiabilidad e integridad) también es un factor para la determinación del poder de mercado o de la ventaja competitiva de una empresa.

4.11 TIPOS DE MERCADO.



Competencia perfecta Los mercados de productos agrícolas (por ejemplo, maíz, trigo, café, carne de cerdo), instrumentos financieros (como acciones, bonos, mercados cambiarios), metales preciosos (oro, plata, platino) y la industria global del petróleo son buenos ejemplos de este tipo de mercado.



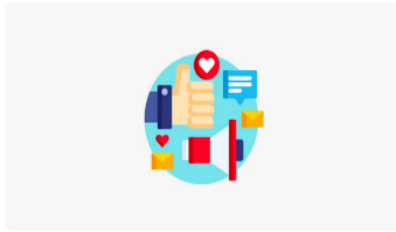
Monopolio No es fácil encontrar ejemplos de monopolio puro. Hace algunos años era posible encontrar ejemplos entre monopolios regulados sancionados, por el gobierno en las industrias eléctrica y de gas, así como en la de telecomunicaciones.



El dominio de Microsoft en los sistemas operativos de computadoras personales, la ha llevado a litigios antimonopolio. En ciertas situaciones, una empresa puede presentar comportamiento monopólico debido a su entorno particular.



Competencia monopolística Los pequeños negocios, particularmente los establecimientos al detalle y de servicio, proporcionan los mejores ejemplos de este tipo de mercado. Entre ellos se encuentran boutiques, tiendas de equipaje, zapaterías, papelerías, restaurantes, servicios de reparación, lavanderías y salones de belleza. Existen muchos de ellos en cualquier ciudad o área de la ciudad.



Oligopolio El mercado de oligopolio por lo general se considera como el campo de juego de los grandes negocios. En Estados Unidos, un gran segmento del sector de manufactura compite en mercados oligopolísticos.



Los nombres de estas empresas oligopolísticas forman una parte importante de cualquier listado de grandes empresas con base en el tamaño del ingreso total, como el de Fortune 500 (compañías estadounidenses) y el Global 100 de la revista Business Week

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA Y COMPLEMENTARIA:

- Economía de la empresa / 4ta edición / Paul G. Keat / Editorial Pearson / México 2004 / ISBN: 970-26-0441-9
- Cárdenas, R. (2008). Presupuestos. Teoría y práctica. México: McGRAW-HILL
- Burbanos, J. (2011). Presupuestos. Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión, y control de recursos. Colombia: McGRAW-HILL