



**Nombre de alumno: Itzel Abigail Tlamani Lopez**

**Nombre del profesor: Reynaldo Francisco Manuel Gallegos**



**Nombre del trabajo: Unidad 2**

**Materia: Analisis financiero**

**Grado: 4to cuatrimestre**

**Grupo: Administración y Estrategia de Negocios**

# Análisis Marginal

## UNIDAD 2

### Variables Microeconómicas

1

Es una variable económica porque refleja la evolución o describe una situación determinada de la economía y, a la vez, es microeconómica porque trata del estudio individual de los agentes económicos. Una variable microeconómica suele ser utilizada como parte de una variable macroeconómica. Como ya hemos dicho, cuando tienes en cuenta todas las observaciones de una determinada variable microeconómica, tiene lugar una variable macroeconómica.



EJ:

podríamos ponerlo con la producción de acero. Supongamos que en una ciudad se produce mucho acero y hay muchos productores. Si sumamos la producción de cada productor, tenemos como resultado la producción total de acero en dicha ciudad. Imaginemos que uno de los productores comienza a crecer más que el resto y aumenta muchísimo su producción y ganancias. Mientras, los otros cada vez producen menos e incluso tienen pérdidas. La variable macroeconómica nos tentaría a decir que el sector del acero de esa ciudad está genial y que los productores están ganando cada año más.



### Precio

2

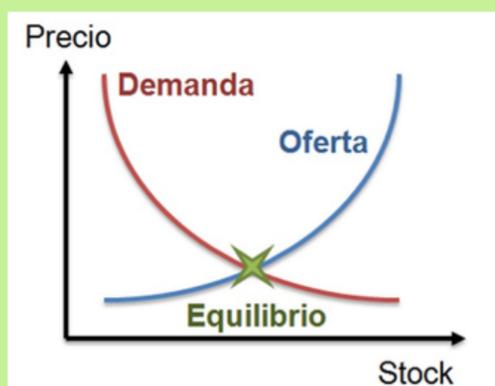
el precio es un indicador del equilibrio entre consumidores y ahorradores cuando compran y venden bienes o servicios. Existe una teoría económica que sirve para representar ese equilibrio entre compradores y vendedores. Es la llamada ley de la oferta y la demanda la cual es el principio básico sobre el que se basa una economía de mercado. Este principio refleja la relación que existe entre la demanda de un producto y la cantidad ofrecida de ese producto teniendo en cuenta el precio al que se vende el producto.



Para entender cómo se puede llegar al punto de equilibrio hay que hablar de dos situaciones de exceso:

1. Exceso de oferta: Cuando existe exceso de oferta, el precio al que se están ofreciendo los productos es mayor que el precio de equilibrio. Por tanto, la cantidad ofrecida es mayor que la cantidad demandada. Con lo consiguiente, los oferentes bajarán los precios para aumentar las ventas.

2. Excesos de demanda: Por el lado contrario, cuando existe escasez de productos, significa que el precio del bien ofrecido es menor que el precio de equilibrio. La cantidad demandada es mayor que la cantidad ofrecida. De modo que los oferentes aumentarán el precio, dado que hay muchos compradores para pocas unidades del bien para que el número de demandantes disminuya, y se establezca el punto de equilibrio.



Ejemplo de la ley de la oferta y la demanda

Supongamos que somos propietarios de una empresa que se encarga de la fabricación de sillas de madera. Partimos del punto de equilibrio de mercado que hemos mencionado anteriormente. Planteamos un caso para la oferta y otro para la demanda. En el caso de la oferta, imaginemos que se fija un impuesto a los productores de bienes de madera. De este modo, la oferta se desplazará hacia la izquierda, modificando el precio y reduciendo el número de sillas vendidas. Por el lado de la demanda, supongamos que los clientes modifican sus preferencias de consumo. A partir de este momento preferirán adquirir sillas de plástico debido a su ligereza y bajo coste. En este caso, la cantidad demandada se reducirá y bajará el precio.

