

Nombre del alumno:

Karla Susana Almaraz Santiz.

Nombre del profesor:

Fernando López Santiz.

Nombre del trabajo:

Super Nota.

Materia:

Economía de la Empresa

Cuatrimestre: 5to.

Bibliografía:

LC-LAN501.

Fecha: 09/03/2025.

APLICACIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Economía de Empresas Unidad III

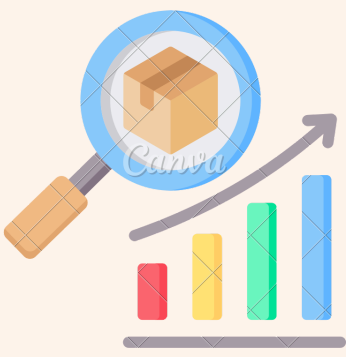
3.4 ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA

La estimación de la demanda es la predicción de la cantidad de productos o servicios que se demandarán en el futuro. Es una herramienta clave para la planificación y toma de decisiones en una empresa.



Importancia de la estimación de la demanda

- Ayuda a evitar la escasez o el exceso de inventario
- Permite optimizar la producción y las compras
 - Ayuda a maximizar las ganancias
 - Permite satisfacer las necesidades de los consumidores
 - Ayuda a tomar decisiones comerciales fundamentadas etc.



Métodos de estimación de la demanda

- Análisis de series temporales
- Modelos econométricos
 - Redes neuronales y machine learning
 - Encuestas a consumidores
 - Etc.

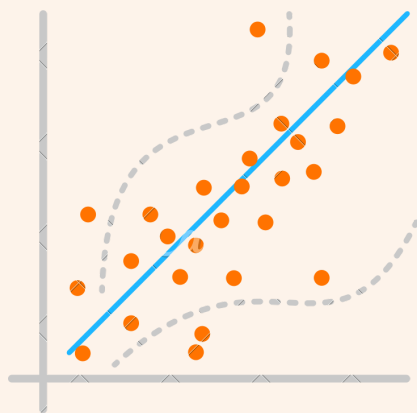
Consideraciones al estimar la demanda

- El período de tiempo
- El patrón de los datos
 - El coste del pronóstico
 - La exactitud deseada
 - La disponibilidad de la información
 - La facilidad de aprender
 - Los factores que influyen en la demanda

3.5 ANALISIS DE REGRESIÓN

El análisis de regresión es una herramienta estadística que se utiliza en economía para estudiar la relación entre variables. Es una técnica fundamental en la ciencia de datos y en la economía.

¿Para qué se utiliza? Comprender cómo se relacionan las variables económicas, determinar el efecto de una variación en una variable sobre otra, etc.



¿Cómo se aplica?

Se crea un modelo de regresión con variables explicativas. Se utiliza la ecuación del modelo para determinar el efecto relativo de cada variable en los resultados

Ej: Predecir el PIB de un país en función de la población, el nivel educativo y la inversión en infraestructura

- Estudiar los efectos de los programas de desayuno en las escuelas



3.8 PRONÓSTICOS

Los pronósticos económicos son predicciones sobre el desempeño futuro de una empresa o de la economía en general. Se basan en información histórica y actual.



Están 3 tipos de pronósticos:

Pronósticos financieros:

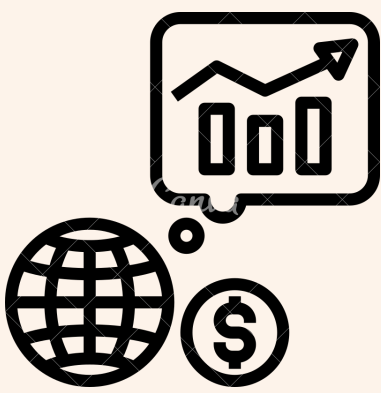
- Se basan en la información financiera de una empresa, como balances, estados de resultados y flujos de efectivo
- Se utilizan para predecir ingresos y gastos futuros
- Se utilizan para estimar la rentabilidad de una empresa
- Se utilizan para planificar la estrategia de la empresa.

APLICACIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Economía de Empresas Unidad III

Pronósticos económicos globales

- Se basan en información de diversas fuentes, como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el World Inequality Lab, la OCDE, entre otros
- Se utilizan para predecir el crecimiento del PIB mundial, el comercio de servicios digitales, entre otros



Pronósticos de la demanda

- Se utilizan para probar hipótesis acerca de la demanda a futuro
- Se basan en información de diversas fuentes, como casos prácticos, investigación, grupos focales, informes de experiencia del cliente, entre otros

3.6 EVALUACIÓN DE LOS COEFICIENTES DE REGRESIÓN.

El análisis de regresión ha sido tratado desde una perspectiva descriptiva, evaluando la relación entre dos variables y el ajuste de una línea de regresión a los datos. Sin embargo, para tomar decisiones de negocio, es necesario recurrir a la estadística inferencial.

Dado que obtener información de toda una población es costoso o imposible, se emplean muestras para hacer inferencias sobre la población. Es crucial evaluar qué tan bien los resultados de la muestra representan a la población.



Un ejemplo es un estudio sobre la demanda de pizza en una universidad con 4,500 estudiantes, analizando la relación entre ingreso y cantidad demandada. Si se pudiera estudiar toda la población, se observaría una relación clara: a mayor ingreso, mayor consumo de pizza.

3.7 Multicolinealidad y Autocorrelación

Multicolinealidad

Ocurre cuando las variables independientes en una regresión están altamente relacionadas entre sí, dificultando la medición de su impacto individual en la variable dependiente.

Ejemplo: En un modelo de demanda de autos de lujo, las variables ingreso y educación pueden estar correlacionadas, afectando la estimación de sus efectos.

Autocorrelación

Se presenta cuando los errores en una regresión siguen un patrón sistemático en el tiempo, lo que afecta la validez de las pruebas estadísticas.

Ejemplo: En una regresión de ventas a lo largo del tiempo, si los errores muestran un patrón repetitivo, hay autocorrelación.



3.9 Materia de Pronóstico

¿Por qué es importante?

Las empresas usan pronósticos para estimar ventas, costos y utilidades, ayudando en la toma de decisiones y planeación.

Tipos de Pronóstico

Macroeconómico: Estima el PIB y el desempeño general de la economía.

Industrial: Predice ventas en sectores específicos (ej. automotriz, bebidas).

Empresarial: Analiza ventas y costos de un producto en una empresa.



Estimación vs. Pronóstico de Demanda

Estimación: Evalúa el impacto de cambios en precio, publicidad o competencia.

Pronóstico: Predice ventas futuras sin centrarse en causas específicas.