



Introducción a la unidad

En la economía de los países, el mercado ocupa un lugar fundamental. En una economía de mercado las necesidades individuales son las determinantes de la producción, ya que en este sistema los productores se esfuerzan por satisfacer esas necesidades.

Los precios se establecen en base a las **leyes del mercado**, es decir al juego de las fuerzas de la oferta y la demanda y estos precios, libremente formados, son el mejor indicador de lo que se necesita producir.

En esta unidad se analizarán algunas técnicas que pueden ser adaptadas y aplicadas en las empresas con el objeto de mejorar su operación y por lo tanto maximizar sus utilidades.

Sin embargo, para poder entender adecuadamente lo anterior, resulta necesario conocer qué es lo que le da valor a los distintos bienes y servicios a los cuales tenemos acceso, identificar como se generan los procesos productivos en las empresas y desde luego identificar su utilidad.

Es conveniente destacar que la microeconomía no se estudia por su naturaleza teórica, sino por su utilidad en la toma de decisiones empresariales, por tal motivo se analizarán las economías de escala, la ley de rendimientos decrecientes, el punto crítico y las isocuantas con los isocostos, ya que los puntos anteriores permiten a los directivos de las empresas contar con mejores elementos de juicio al tomar alguna decisión.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Objetivo particular de la unidad

Reconocer algunos conceptos y técnicas Microeconómicas que le permitan tomar mejores decisiones en el ámbito empresarial.

Lo que sé:

Antes de iniciar con el estudio de la unidad, escribe que entiendes por leyes de mercado y técnicas microeconómicas.

Para enviar tu respuesta, pulsa el botón **Editar mi envío**; se mostrará un editor de texto en el cual puedes redactar tu información; una vez que hayas concluido, salva tu actividad pulsando el botón **Guardar cambios**.

Temas de la unidad III

1. Teoría del valor
2. Función-Producción
3. Isocuantas y fórmula Cobb-Douglas
4. Ley de rendimientos decrecientes
5. Isocostos y costos medios y marginales
6. Relación isocuantas-isocostos
7. Economías de escala
8. Leyes del mercado
9. Elasticidades
10. Punto Crítico



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Resumen de la unidad

Se desarrollo en esta unidad el conocimiento de las técnicas macroeconómicas que están en el mercado y rigen su funcionamiento para mejorar la toma de decisiones en el ámbito empresarial.

Se abordaron temas como la teoría del valor, que es el inicio de toda teoría económica y parte misma del desarrollo de toda organización creadora de bienes o servicios donde podemos detectar las necesidades de una sociedad, la creación de los bienes que requiere y la utilidad que se les va a dar a los mismos para una satisfacción económica.

Se retomo el tema de la producción desde otro enfoque a partir de la función-producción que es aquella que utilizan las organizaciones actuales y que les permite considerar los elementos integradores de un proceso productivo como los recursos humanos, materiales y financieros.

Desarrollamos algunas formulas como son las de Cobb-Douglas, isocuantas que nos permiten verificar el aprovechamiento de los recursos en toda organización para no llegar a rendimientos decrecientes como se explico en la unidad.

También se abordo el tema de los isocostos, costos medios y marginales que también ayudan a toda organización a tomar la decisión adecuada si se está o no en el camino correcto de los gastos de la producción y encontrar un equilibrio.

Las economías a escala nos dieron la respuesta a estas interrogantes sin ser la acertada ya que cada organización es diferente en sus procesos productivos.

Las leyes de mercado que son la oferta y la demanda en sus diferentes tipos de elasticidad nos abrieron un panorama de cómo dar una respuesta a los consumidores u oferentes por medio de la utilización del punto crítico en donde



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



podemos predeterminar a qué cantidad de ventas debe llegar la empresa para que no sufra pérdidas.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Tema 1. Teoría del valor

Objetivo del tema

Identificar las diferencias entre la teoría subjetiva del valor y la teoría objetiva.

Desarrollo

Cuando en economía se habla de teoría del valor, se identifican dos grandes corrientes del pensamiento económico que la tratan de explicar, **la teoría subjetiva del valor y la teoría objetiva del valor**, sin embargo, la que actualmente es utilizada en todos los países con mayor énfasis es la teoría subjetiva del valor.

En la **teoría subjetiva del valor**, se identifican seis grandes puntos de reflexión:

- A. Necesidades.
- B. Bienes.
- C. Utilidad y escasez.
- D. Utilidad marginal.
- E. Tipos de valor. Y
- F. Factores que determinan la satisfacción de las necesidades.

A. Necesidades

Esta teoría está basada en la utilidad y escasez de los bienes, por lo tanto su estudio debe iniciarse con las necesidades.

Necesidad: carencia o insuficiencia que experimentan las personas y que provocan un desequilibrio que tiende a hacer reestablecido tan pronto como se aplica el satisfactor correspondiente, llegándose a un equilibrio que está representado por el bienestar de la persona.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Atendiendo a su carácter de urgencia las necesidades se pueden clasificar en dos:

- 1. Naturales.** Son aquellas que surgen por la propia naturaleza del ser humano y que en términos generales se les conoce como mínimos de bienestar (comer, dormir).
- 2. Superiores.** Son aquellas que se desarrollan a partir de la satisfacción de las necesidades naturales (transporte, arte). Por lo tanto, a medida que la sociedad avanza y que las personas pueden satisfacer más y mejor sus necesidades superiores adquieren mayor importancia.

El **análisis de las necesidades** permite descubrir en ellas tres características:

- ♦ **Calidad.** Son los rasgos específicos que la hace diferente de las demás (sed, hambre y necesidad de respirar).
- ♦ **Cantidad.** Es la expresión cuantitativa del desequilibrio que la genera (más o menos cantidad de alimentos).
- ♦ **Intensidad.** Es la fuerza con que se siente la necesidad independientemente de la calidad y cantidad.



Gente comiendo en un restaurante



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



B. Bienes

En economía las necesidades las resuelven las personas por medio de los bienes y servicios y debido a que en el mundo no existen suficientes bienes en forma natural, para la satisfacción de las necesidades humanas del hombre se ve obligado a desarrollar una actividad económica para obtener los bienes o satisfactores que necesita.

Bien: Son los objetos materiales que por sus características tienen la capacidad de satisfacer necesidades humanas.

Deben reunirse 4 condiciones para poder atribuir a un objeto la calidad de bien, estas son:

- Que exista una necesidad de un bien determinado.
- Que el objeto tenga cualidades que la hagan adecuada para satisfacer la necesidad.
- Que las cualidades sean conocidas.
- Que sea posible disponer del objeto para el fin de aplicarlo a la satisfacción de la necesidad.

Además de los bienes o satisfactores que son objetos o materiales tangibles, también representan satisfactores los servicios porque satisfacen necesidades humanas.

Servicios son aquellos resultados del trabajo que no manifiestan bajo la forma de bienes materiales tangibles.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



No todas las cosas que satisfacen necesidades son bienes económicas, de ahí que se les pueda clasificar a los bienes de la siguiente manera:

Libres o Gratuitos.-Son aquellos que no son escasos en relación con su demanda, o sea, que para satisfacer una necesidad no han requerido del esfuerzo económico por parte de las personas.

Económicos.-Son aquellos que son escasos en relación con su demanda es decir, debido a su escasez se requiere del trabajo de las personas para generarlos y adecuarlos a sus necesidades y por lo tanto tienen un precio X en el mercado.

Materiales.-Son los que se materializan y dan como resultado el propio bien (reloj, libro, casa).

1. *De producción.* Que colaboran en una etapa intermedia del proceso productivo tornillo).

2. *De Consumo.* Son los que se aplican directamente a la satisfacción de las necesidades (tortillas).

Inmateriales o Servicios Son aquellos cuyo trabajo no se materializan.



Línea aérea prestando servicio



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



C. Utilidad y Escasez

Como ya se mencionó con anterioridad, las necesidades humanas se satisfacen con los bienes y servicios, que tienen cualidades que los hacen aptos para satisfacerlas, es decir, tienen utilidad.

Podemos definir utilidad como la capacidad que tienen los bienes para satisfacer necesidades humanas.

Por lo tanto, la utilidad es un concepto general que se aplica a cualquier bien que satisfaga necesidades; donde un individuo en particular le otorga subjetivamente determinada utilidad a un bien especial, por lo cuál le está otorgando valor al bien, es decir, que también se relaciona con la escasez para determinar el valor de dicho bien.

D. Utilidad Marginal

En la medida en que una persona posee mayor cantidad de un bien, la utilidad que le atribuye a cada unidad adicional va disminuyendo, esto se conoce como la ley de la utilidad decreciente.

La utilidad marginal puede definirse como la utilidad marginal que provoca el consumo o posesión de una cantidad más de un bien manteniéndose constante la cantidad de todos los demás bienes consumidos.

En tanto que la utilidad total se le puede definir como la satisfacción total que se reporta por el consumo o la posesión de un bien.

Del análisis de la utilidad marginal se puede deducir lo siguiente:



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



1. La utilidad total aumenta en la medida en que se incrementa el número de utilidades de un bien.
2. La utilidad total aumenta hasta un límite determinado que se identifica con la satisfacción de una necesidad, e incluso puede empezar a disminuir lo que origina desutilidad.
3. La utilidad marginal disminuye en la medida en que se incrementa el número de unidades.
4. La utilidad marginal empieza en un máximo y va disminuyendo hasta un límite en que si agregamos una unidad más del bien ésta será negativa, se hablará de desutilidad (no tiene utilidad).
5. La utilidad total también se puede obtener sumando las utilidades marginales.

Resumiendo la utilidad marginal es la forma en que se puede medir el valor.

Por medio de la utilidad total de un bien se pueden hacer comparaciones con otros bienes para saber cuál es el más valioso para una persona.

E. Tipos de Valor

Es un concepto general y abstracto que se aplica a bienes que satisfacen necesidades. En esta teoría, el valor puede ser o considerarse de uso, o sea, de tipo subjetivo, que representa la asignación personal que se le dan a los bienes. En tanto que al valor de cambio se le considera como la capacidad que tienen los bienes de intercambiarse unos por otros.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



F. Factores que determinan las necesidades

Ahora bien dado que las personas satisfacen sus necesidades de diferente manera se debe tomar en cuenta los siguientes factores:

- ♦ Precios de los bienes y servicios que desean adquirir.
- ♦ Escala de gustos y preferencias que fija cada persona para satisfacer sus necesidades.
- ♦ Nivel de ingreso de la persona.
- ♦ Precio de los bienes sustitutos o complementarios.
- ♦ Deseo de adquirir los bienes.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



ACTIVIDAD 1

Tomando en cuenta la teoría del valor, determina el uso de los bienes industriales en comparación con los del sector primario. Elabora un cuadro comparativo con la información obtenida. Elabora un cuadro comparativo con la información

Realiza tu actividad en un documento en Word, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza tu archivo donde lo guardaste, selecciónalo y presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.

Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Tema 2. Función - Producción

Objetivo del tema

Identificar el modelo Función-Producción dentro de la teoría de la producción.

Desarrollo

La teoría de la producción establece que debido a que se encuentran muchas complejidades implícitas en las decisiones reales de producción, se ha construido un modelo abstracto de producción que puede ser utilizado en cualquier tipo de empresa, independientemente de su giro, tamaño o dueños de las empresas. A este modelo se le conoce como **función-producción**.

En este modelo se concretiza la relación entre factores de la producción mediante lo que se conoce como **función-producción**, la cual se puede entender de la siguiente manera es la función que permite obtener la cantidad máxima de producción de una empresa, con la cantidad de factores de la producción que utiliza en un lapso de tiempo dado.

Con base en lo anterior, se puede graficar la **función-producción** de la siguiente forma: se relacionan dos recursos, el otro recurso se previene que es constante (estos recursos se identifican con los tres factores de la producción: tierra, trabajo y capital).



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Función-producción

En muchas actividades productivas se pueden combinar los factores de diferente manera y llegar al mismo nivel de producción. La línea representa la misma utilización de factores de la producción.

Por otra parte, la expresión matemática de la **función-producción** es la siguiente:

$$x = f (RN, RH, RF)$$

x	=	Nivel de producción
f	=	En función de
RN	=	Recursos naturales
RH	=	Recursos humanos
RF	=	Recursos financieros

Si alguno de los recursos es cero, no hay producción. La producción está en función de la cantidad de recursos que utilice.

Pindyck utiliza la formula de función de producción siguiente:

$$Q = f (K, L)$$





Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Q = Nivel de producción.
f = En función de
L = Trabajo.
K = Capital.

Silvestre Méndez Morales utiliza la siguiente fórmula para identificar la función de producción:

$$A = f(a, b, c...)^{43}$$

A = Nivel de producción.
f = En función de.
a = Factor a.
b = Factor b.
c = Factor c.

Los principales supuestos de la **función-producción** son los siguientes:

1. Cada uno de los factores de la producción utilizados se puede dividir, principalmente los recursos naturales.
2. Es posible cualquier combinación de los factores de la producción con el fin de utilizarlos para generar una determinada cantidad de producción.
3. Cualquier cambio en los factores de la producción lleva consigo un cambio en la producción.
4. La cantidad de producto dado por la función-producción representa el máximo que se puede producir con los recursos que se utilizan.
5. La máxima producción está representada por la capacidad instalada y por el uso óptimo de los recursos.
6. El nivel de tecnología se conoce y se mantiene constante durante el periodo de análisis.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



ACTIVIDAD 1

Investiga en cualquiera de las siguientes revistas electrónicas un artículo relacionado con la función de producción.

Elabora un resumen sobre el artículo que elegiste, no mayor a una cuartilla.

EXPANSIÓN www.cnnexpansion.com/,

MUNDO EJECUTIVO www.mundoejecutivo.com.mx/

Y EMPREDEDORES <http://www.emprendedoresunam.com.mx/>

Para enviar tu respuesta, pulsa el botón **Editar mi envío**; se mostrará un editor de texto en el cual puedes redactar tu información; una vez que hayas concluido, salva tu actividad pulsando el botón **Guardar cambios**.

Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



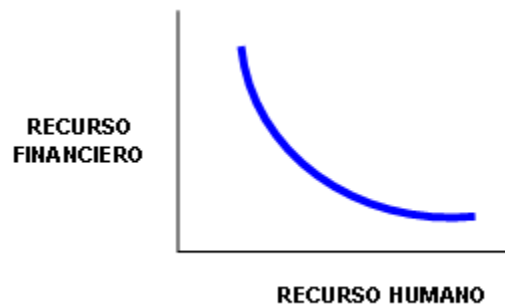
Tema 3. Isocuantas y fórmula Cobb-Douglas

Objetivo del tema

Identificar el concepto de isocuantas y la fórmula Cobb-Douglas dentro de los procesos productivos.

Desarrollo

El término **Isocuanta** proviene del latín y etimológicamente significa lo siguiente: *Iso* que quiere decir igual; y *quantum* que significa cantidad, es decir, cantidades iguales, motivo por el cual una isocuanta es la **expresión gráfica** de toda **función-producción**, en la cual se busca mostrar las combinaciones alternas de los factores de la producción que puede utilizar la empresa para obtener un nivel determinado de producción.



Isocuanta

Es decir que en cualquier punto de la curva de la isocuanta estamos hablando de la misma cantidad de producción. Por lo tanto, aparte de mostrar las diferentes combinaciones de los factores de la producción para que la empresa alcance un nivel de producción determinada, nos señala que cuando esta curva se acerca



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



más al origen hay una producción menor y mientras más se retire del origen se hay un nivel de producción mayor.

Las **isocuantas**, por lo tanto, tienen cuatro características:

1. Son convexas al origen.
2. Tienen pendiente negativa.
3. No se pueden cruzar las isocuantas entre sí ni con los ejes.
4. Tienen una dirección descendiente de izquierda a derecha.

La **fórmula Cobb-Douglas** se deriva de la Función – Producción general, la cual nos indica el resultado Q que una empresa produce de cada combinación específica de insumos (factores de la producción). Suponiendo que sólo hay dos insumos como lo señala Pindyck (1998), mano de obra (L) y capital (K), la función de producción se expresaría así:

$$Q = f(K, L)$$

Dicha función nos indica que la producción total depende de las cantidades de los insumos K y L, que se aplica para una tecnología dada.

De tal modo que la **función-producción Cobb-Douglas**, es representada por A que es una constante que depende de las unidades en las que se miden los insumos y la producción; son constantes que dan información sobre la importancia relativa de L y K en el proceso productivo.

Ordinariamente son menores a uno debido a que la **Producción marginal (Pmg)** de cada insumo disminuye conforme aumenta ese factor.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



La suma de los factores de la producción tiene una importancia económica especial. Si la función-producción representa rendimientos constantes a escala, si se tienen rendimientos decrecientes a escala y si se tienen rendimientos crecientes a escala.

Se puede obtener información sobre la naturaleza de las funciones de producción de las empresas a partir de estudios técnicos de las capacidades de producción de una empresa determinada o mediante análisis estadísticos de los procesos de producción de diversas empresas.

Una formula muy utilizada en los procesos de producción es la que se conoce como función de producción Cobb–Douglas que se expresa de la siguiente forma:

$$Q = AK^\alpha L^\beta$$

En donde:

Q es la producción.

K es el capital

L es la mano de obra.

A es una constante que depende de las unidades en las que se miden los insumos y la producción.

α y β son constantes que dan información sobre la importancia relativa de la mano de obra y el capital en el proceso de producción.

Ordinariamente α y β son menores a uno, lo cual es un resultado consistente con el hecho de que el producto marginal de cada insumo disminuye conforme aumenta ese factor.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Una función de producción útil es esta función de Cobb–Douglas, a partir de la cual se pueden hacer mediciones directas de la presencia o ausencia de rendimientos a escala.

ACTIVIDAD 1

Investiga en tres fuentes distintas en qué tipo de empresas es empleada la fórmula Cobb y de qué manera se emplean.

Con los datos obtenidos elabora un cuadro donde indiques, giro comercial, y como se emplea la fórmula. No olvides citar tus fuentes.

Realiza tu actividad en un documento en Word, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza tu archivo donde lo guardaste, selecciónalo y presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Autoevaluación

Indica si las siguientes oraciones son verdaderas o falsas. Al final obtendrá tu calificación de manera automática.

	Verdadera	Falsa
1. La teoría de valor se compone de la teoría subjetiva y objetiva.	()	()
2. La teoría subjetiva del valor consta de los siguientes puntos de reflexión: necesidades, bienes, utilidad y escasez, utilidad marginal, tipos de valor y factores que determinan las necesidades.	()	()
3. La función de la producción en su expresión matemática contiene los siguientes elementos Nivel de producción, en función de, recursos naturales, humanos y financieros.	()	()
4. Que características tienen algunas de las características de las isocuantas son que no se pueden cruzar entre si y que tienen pendiente negativa.	()	()



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Tema 4. Ley de rendimientos decrecientes

Objetivo del tema

Identificar la Ley de Rendimiento Decreciente para una mejor toma de decisiones dentro de la organización.

Desarrollo

La **Ley de Rendimientos Decrecientes (LRD)** describe la dirección que toma la empresa cuando varía un solo factor de la producción o cuando varían todos los factores de la producción; y por lo tanto no establece la relación entre dos factores de la producción, sino entre la producción y el factor variable que se esté analizando; por lo tanto, esta ley se puede enunciar de la siguiente forma:

Ley de Rendimientos Decrecientes

Cuando más insumo variable se agregue al factor fijo, la producción aumentará en una situación de tecnología dada y en un tiempo determinado, pero si se siguen agregando más unidades del factor variable, habrá un punto más allá del cual los aumentos en la producción serán menores y al final disminuirán.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Actividad agrícola industrial

El enunciado de esta ley da origen a lo que se conoce como las tres etapas de la producción:

Etapas uno. Abarca desde el insumo cero del factor variable hasta donde la productividad promedio del factor se encuentra al máximo, la cual coincide con la producción marginal.

Etapas dos. Abarca desde donde termina la primera etapa hasta donde el productor marginal del factor variable está en cero y coincide con la cantidad máxima de producción total.

Etapas tres. Ocurre cuando el producto marginal es negativo y coincide con el decrecimiento del productor total.

Las etapas uno y tres se definen como **irracionales** debido a que en la etapa uno los factores fijos son excesivos en relación con el factor variable y la producción puede ser incrementada al aumentar el factor variable relacionado con el fijo (o reducir el factor fijo en relación al variable); por ejemplo, en un almacén con



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



departamentos grandes y con pocos empleados, las ventas pueden aumentar ya sea al contratar más dependientes (factor variable) en relación con mostradores, espacios, etc. (factores fijos), o al cerrar secciones de la tienda en relación con el número de empleados.

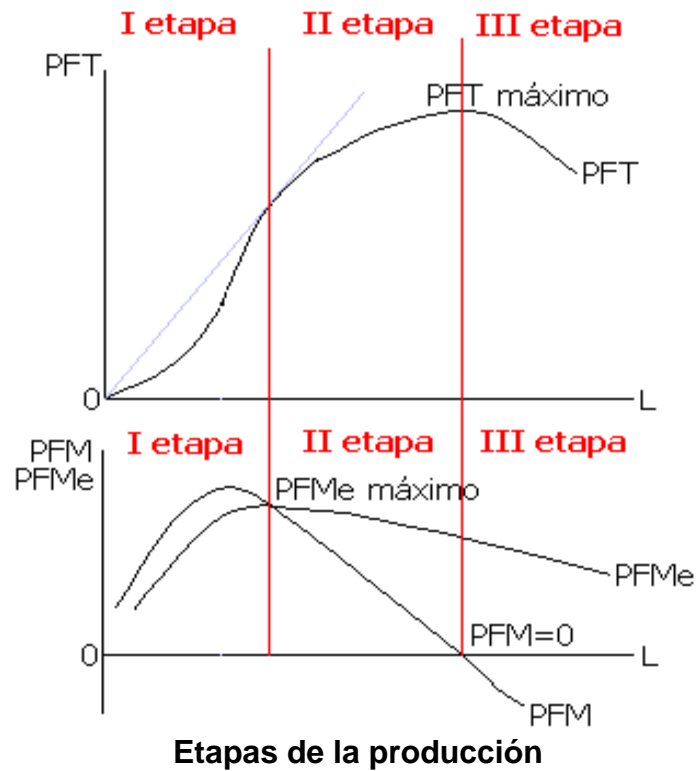
En la etapa tres, el factor variable es excesivo en relación con el fijo y la producción total puede ser elevada al reducir el factor variable en relación con el fijo o aumentar el fijo en relación con el variable; en el ejemplo del almacén de departamentos, si hubiere un exceso de empleados que obstaculizarán o quizá no permitieran que los clientes mismos entraran a la tienda, las ventas podrían aumentar al reducir el número de vendedores o ampliando el tamaño del almacén.

La etapa dos única etapa racional de la producción, se determina porque en ella se pueden elevar las ganancias al máximo; por consiguiente, toda empresa buscará operar en ésta porque ni uno ni otro de los factores de la producción que se están utilizando en la empresa son excesivos como para reducir la producción.

Finalmente, las tres etapas de la producción para cualquier tipo de empresa se representan gráficamente de la siguiente forma:



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Donde:

L= Trabajo

PFT= Producción final total

PFMe= Producción final promedio o media

PFM= Producción final marginal



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



ACTIVIDAD 1

Investiga en un periódico un artículo que haga referencia a un sector de la economía que aplique la ley de los rendimientos decrecientes.

Con la información obtenida redacta en una cuartilla un breve resumen de la noticia y el porqué de tu elección, no olvides sustentar tu respuesta.

Realiza tu actividad en un documento en Word, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza tu archivo donde lo guardaste, selecciónalo y presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.

Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Tema 5. Isocostos y costos medios y marginales

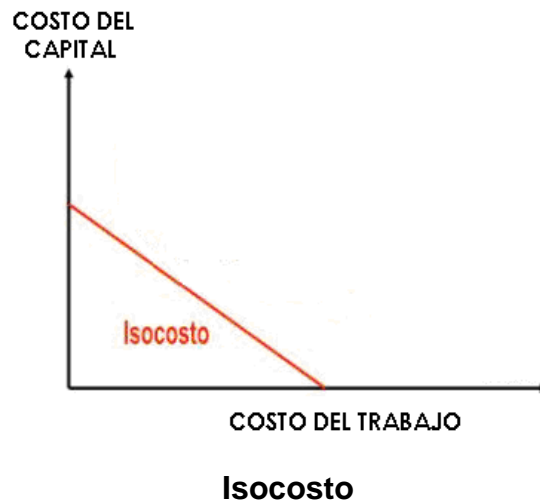
Objetivo del tema

Identificar la importancia de los isocostos, costos medios y marginales dentro del funcionamiento de toda la organización.

Desarrollo

El concepto de isocosto expresa las diferentes combinaciones de los factores de la producción que una empresa puede adquirir para realizar sus actividades productivas.

Gráficamente el isocosto se representa como una línea recta que va de un eje a otro, dando a entender el presupuesto con el que cuenta la empresa para llevar a cabo el proceso productivo, tal como se indica en la siguiente figura:



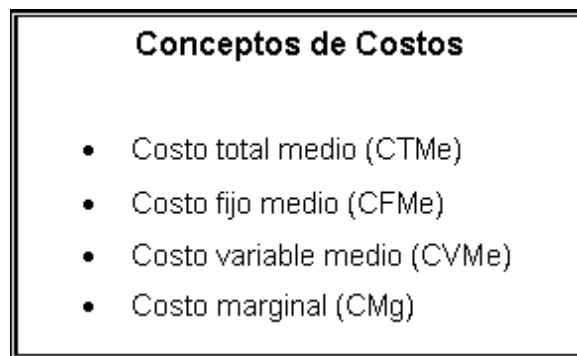
Las relaciones de costos desempeñan un papel crucial en muchas decisiones administrativas, financieras e incluso para la instalación y aplicación de sistemas en las empresas.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Derivado del concepto costo total, el vocabulario económico maneja cuatro conceptos básicos de la economía, los cuales son estudiados en la teoría de la empresa. Estos conceptos son el **costo total medio (CTMe)**, el **costo variable medio (CVMe)**, el **costo fijo medio (CFMe)**, y el **costo marginal (CMg)**. Cada uno de estos conceptos presenta una relación económica muy importante para el análisis del problema de la determinación del nivel de producción de máxima ventaja económica para el empresario, por lo cual se recomienda familiarizarse con la abreviatura convencional, importante para la comprensión del tema. En la siguiente figura se resumen estos conceptos.



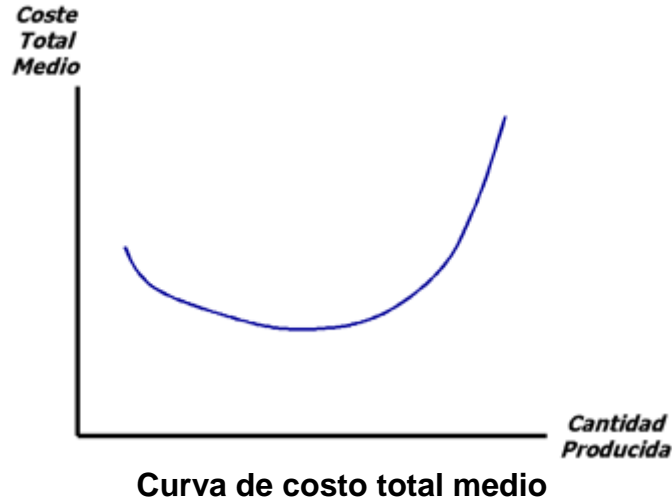
Conceptos de Costos

El **costo total medio** (conocido también como unitario) se obtiene **dividiendo** el costo total entre las unidades producidas. Por lo tanto, se obtiene matemáticamente dividiendo el costo total entre el número de unidades producidas a cada nivel de producción y se expresa de la siguiente forma:

$$CTMe = \frac{CT}{PT}$$



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Esta figura le indica al empresario el costo de producir una unidad del producto para cada nivel de producción, obteniendo la combinación más eficaz de los factores de la producción.

El costo total medio es la suma del costo fijo medio y del costo variable medio.

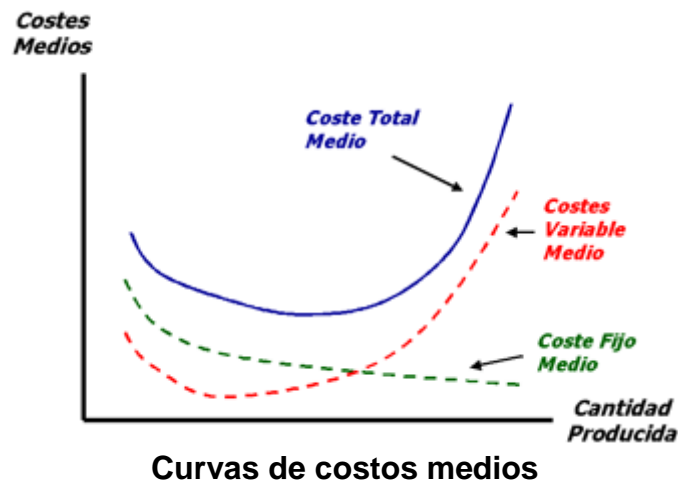
1. El **costo fijo medio** siempre será decreciente (dentro de ciertos niveles de actividad). Al ser un costo fijo, a medida que aumenta la producción el costo a imputar a cada unidad es cada vez menor.
2. El **coste variable medio** (costo variable por unidad de producto) puede ser decreciente en una fase inicial (coincide con los volúmenes de actividad en los que la función de producción tiene pendiente creciente). Pero a medida que comienza a cumplirse la ley de la productividad marginal decreciente, el costo variable medio comienza a ascender. Su pendiente irá aumentando en la misma medida en que la pendiente de la función de producción se vaya haciendo más plana.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Resultado de la interacción de los dos tipos de costos, la curva de costo total medio presenta inicialmente una pendiente descendiente (nivel de actividad con costo fijo medio y costo variable medio a la baja), pero a medida que la actividad aumenta y el costo variable medio comienza a elevarse, la curva de costo total medio cambia de pendiente y comienza a subir.



La figura anterior, también refleja que el costo fijo medio se reduce a medida que se aumenta la producción, al distribuir un valor fijo entre un número mayor de unidades producidas donde el costo fijo medio tiene que reducirse.

Por lo tanto en la gráfica se indica que, en el punto más bajo de la curva, el empresario alcanza el nivel de producción con máxima eficacia productiva de los factores variables; cuando ésta asciende señala la reducción de la eficacia productiva que tiene lugar al aumentar la producción mediante el empleo de unidades adicionales de los factores variables, mientras se mantiene fija la capacidad productiva de la empresa.

El **costo marginal (CMg)** permite al empresario observar los cambios ocurridos en el costo total de producción al emplear unidades adicionales de los factores variables de producción. El costo marginal es, por tanto, una medida del costo



Unidad III. Técnicas Microeconómicas

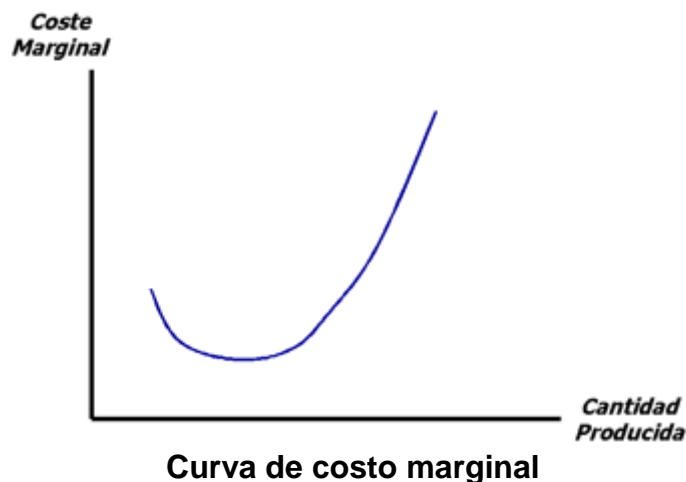


adicional incurrido como consecuencia de un aumento en el **volumen de producción**. En otras palabras, el costo marginal se define como el costo adicional incurrido como consecuencia de producir una unidad adicional del producto. Si al aumentar el volumen de producción en una unidad el costo total aumenta, el aumento absoluto en el costo total se toma como resultado del aumento absoluto en la producción.

De ahí que aritméticamente el costo marginal sea el resultado de dividir el cambio absoluto del costo total entre el cambio absoluto en producción. Esta relación aritmética puede expresarse en los siguientes términos:

$$CMg = \frac{\Delta CT}{\Delta PT}$$

La curva de costo marginal representa el incremento del coste total al incrementarse la producción en una unidad.



En una fase inicial la pendiente de esta curva es creciente. Al igual que ocurría con el costo variable promedio, corresponde a aquel nivel inicial de actividad donde la función de producción tiene pendiente creciente. Al aumentar la



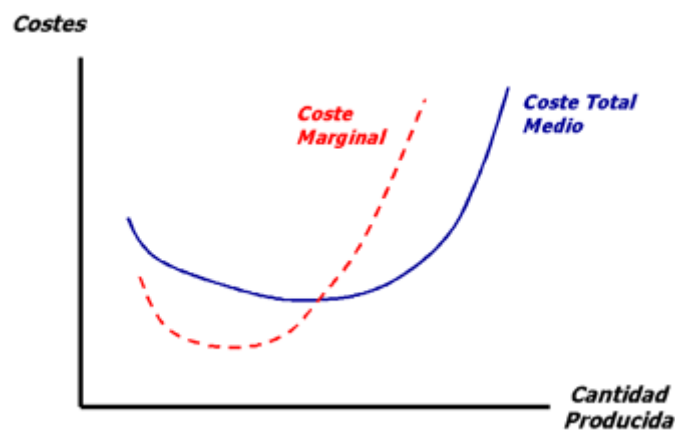


Unidad III. Técnicas Microeconómicas



producción mejora la eficiencia y el costo de producir una unidad adicional disminuye. Pero cuando la **ley de la producción marginal decreciente** comienza a manifestarse, la pendiente de la curva del costo marginal comienza a aumentar, cada vez cuesta más producir una unidad adicional.

Si se representa en una misma gráfica la curva del costo marginal y la curva de costo total medio se puede observar lo siguiente:



Curva de costo marginal y costo medio

La curva de costo marginal corta a la curva de costo total medio por su punto más bajo.

Mientras el costo marginal esté por debajo del costo total medio (es decir, mientras el costo de producir una unidad adicional sea menor que el costo total medio) el costo total medio será decreciente.

Desde el momento en el que el costo marginal se sitúa por encima del costo total medio, dicho costo total medio comenzará a subir. El punto más bajo de la curva del costo total medio corresponde al nivel de actividad más eficiente de la empresa, es decir aquel en el que la empresa produce al mínimo costo por unidad de producto.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Una vez que el costo total medio comienza a ascender, incrementos adicionales en el volumen de actividad harán que su pendiente sea cada vez más inclinada.

La ley de la producción marginal decreciente explica el costo de una unidad adicional será cada vez mayor.



Venta de televisores en piso de venta en una tienda



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



ACTIVIDAD 1

Ingresar a la página de una organización globalizada e identificar su isocosto (líneas de producto) para su funcionamiento.

Con los datos obtenidos elabora un reporte de máximo una cuartilla.

Realiza tu actividad en un documento en Word, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza tu archivo donde lo guardaste, selecciónalo y presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.

Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Tema 6. Relación isocuantas-isocostos¹

Objetivo del tema

Identificar la relación isocuantas-isocostos como un instrumento que ayuda a alcanzar el equilibrio en la organización.

Desarrollo

El **equilibrio del productor** se alcanza cuando maximiza su producción para un desembolso total determinado; es decir, cuando alcanza la isocuanta más alta, lo cual ocurre cuando ésta es tangente al isocosto.

Matemáticamente, se dice que el productor alcanza el equilibrio cuando:

$$TMST_{LK} = \frac{PM_L}{PM_K} = \frac{P_L}{P_K}$$

Donde:

<p>TMST_{LK}= Tasa Marginal de Sustitución del Trabajo y Capital</p> <p>PM_L= Producción Marginal del Trabajo</p> <p>PM_K= Producción Marginal del Capital</p> <p>P_L= Producción del Trabajo</p> <p>P_K= Producción del Capital</p>

Lo anterior significa que en el equilibrio el producto marginal del último peso invertido en trabajo es igual al producto marginal del último peso invertido en capital. Lo mismo sería cierto para otros factores, si la empresa tuviera más de dos factores de producción.

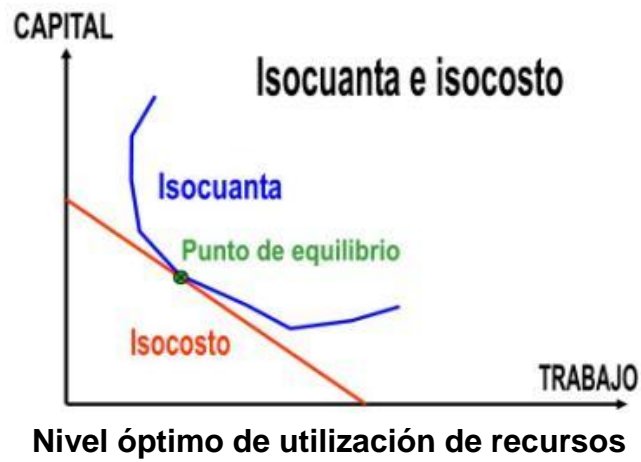
¹ www.aulafacil.com



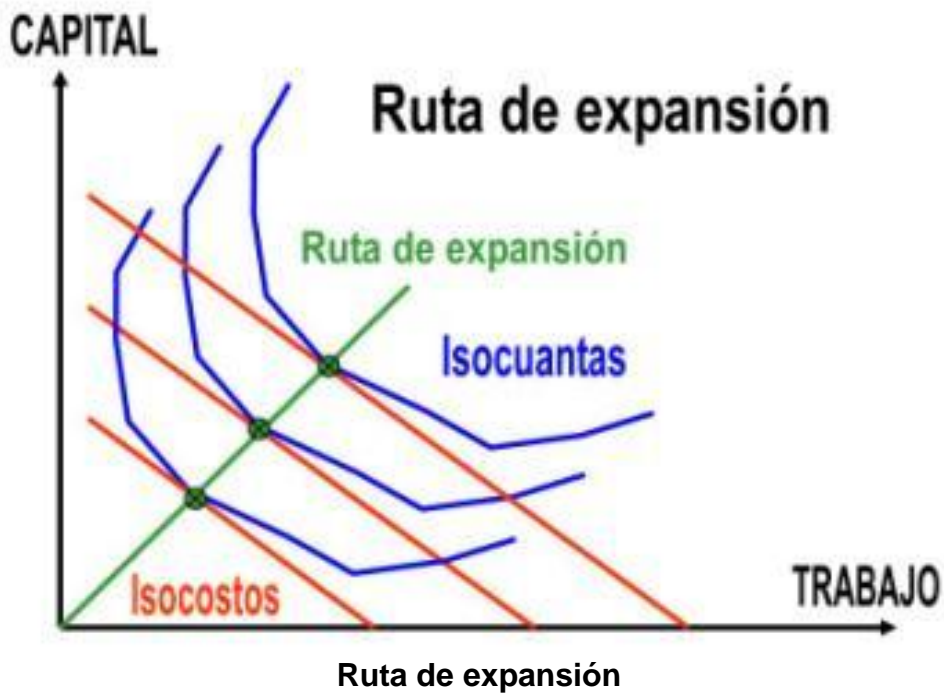
Unidad III. Técnicas Microeconómicas



x



La ruta de expansión de la empresa se obtiene al unir los puntos de equilibrio de las diferentes isocuantas e isocostos obtenidos al variar el desembolso total.





Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Como corolario, la técnica del costo mínimo es aquella en donde la isocuanta es tangente al isocosto, ya que en dicho punto la producción se obtiene al costo mínimo o dicho en otras palabras, con un determinado presupuesto de la empresa se maximiza la producción, tal como se aprecia en la figura Nivel óptimo de utilización de recursos.

ACTIVIDAD 1

Investiga en un periódico o revista, un artículo que hable sobre el punto de equilibrio e identifica la importancia de éste para las organizaciones.

En una cuartilla realiza una breve reseña de la noticia seleccionada y escribe tu punto de vista sobre la importancia de conocer el punto de equilibrio.

Para enviar tu respuesta, pulsa el botón **Editar mi envío**; se mostrará un editor de texto en el cual puedes redactar tu información; una vez que hayas concluido, salva tu actividad pulsando el botón **Guardar cambios**.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Autoevaluación

Lee cada una de las siguientes oraciones e indica si son falsas o verdaderas. Al final obtendrás tu calificación de manera automática.

	Verdadera	Falsa
1. El costo marginal es lo que permite al empresario observar los cambios ocurridos en el costo total de producción al emplear unidades adicionales de los factores variables de la producción.	()	()
2. De acuerdo al vocabulario económico se manejan cinco tipos de costos.	()	()
3. La etapa de producción consta de cinco etapas.	()	()
4. La técnica del costo mínimo es aquella en donde el producto marginal del último peso invertido en trabajo es igual al producto marginal del último peso invertido en capital.	()	()



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Tema 7. Economías de escala

Objetivo del tema

El alumno identificará como influyen los costos en el proceso productivo

Desarrollo

Las economías de escala como lo indican Román y Licea² están relacionadas con los costos. Ya que los costos a corto plazo dependen directamente del supuesto de un factor productivo fijo, y cuando la producción se incrementa más allá de cierto punto, el factor fijo provoca que los otros factores productivos tengan un rendimiento decreciente y, por lo tanto, incrementa los costos marginales. Sin embargo, a largo plazo no se da un factor fijo de producción, por lo cual las empresas pueden elegir cualquier escala de producción.

La forma de la curva de costo medio a largo plazo de una empresa depende de cómo varían los costos cuando cambia la escala de sus operaciones. Para algunas empresas, el incremento de la escala o tamaño reduce los costos; para otras, el incremento de escala conduce a la ineficiencia y desperdicio. Así, cuando un aumento de la escala de producción de una empresa conduce a costos medios más bajos se dice que existen economías de escala.

En este contexto, **economías de escala** son conjunto de fuerzas o factores que provocan una disminución de los costos promedio de una empresa al aumentar el nivel de producción o el tamaño de la empresa. Algunos de estos factores se identifican con las crecientes posibilidades de división o especialización del trabajo así como por la posibilidad de utilizar tecnologías más eficientes.

² Ibidem, pp. 125-125.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Cuando las empresas pueden contar con precios fijos de los factores (cuando los precios de los factores de la producción no cambian de acuerdo con los niveles de la producción), el rendimiento a escala creciente significa que a medida que aumenta la producción disminuye su costo medio.

Se pueden ver economías de escala, por ejemplo, cuando más de una persona comparte su departamento, ya que los costos de alquiler, electricidad, gas, etc., son más bajos en un departamento compartido, que si cada persona renta un departamento de forma individual y absorbe todos los gastos.

Al respecto, Tapscott dice que “la cadena de valor virtual redefine las economías de escala, lo que les permite a las pequeñas empresas alcanzar bajos costos por unidad para los productos y servicios de los mercados dominados por grandes empresas”.³



Empresa de multiservicios

³ Don Tapscott, *La creación de valor en la Economía digital*. p. 114.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



ACTIVIDAD 1

De acuerdo a la definición de economías a escala menciona en no más de una cuartilla de que manera beneficiaria este tipo de economías a las organizaciones de servicios.

Para enviar tu respuesta, pulsa el botón **Editar mi envío**; se mostrará un editor de texto en el cual puedes redactar tu información; una vez que hayas concluido, salva tu actividad pulsando el botón **Guardar cambios**.

Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Tema 8. Leyes del mercado

Objetivo del tema

Distinguir a partir de la oferta y la demanda los diferentes tipos de competencia que existen.

Desarrollo

Para comprender las leyes del mercado, primero hay que identificar los tipos de mercado de acuerdo a su competencia, derivado de esto en economía se tienen los mercados de competencia perfecta y los mercados de competencia imperfecta, a su vez, los más representativos de los mercados imperfectos son: los monopolios, los oligopolios y las empresas de competencia monopolística.

Oferta y demanda son las dos fuerzas que interactúan en los mercados y que determinan la cantidad negociada de cada bien (o servicio), así como el precio al que se vende, la combinación de las dos primeras variables para determinar la tercera se le conoce como leyes del mercado.



Mercado local, como centrales de abasto



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Demanda

La demanda de un bien determina la cantidad de dicho bien que los compradores desean comprar para cada nivel de precio.

La demanda viene determinada por una serie de variables:

1. Precio del bien

La cantidad demandada se mueve de forma inversa al precio; si el precio de un bien sube, se demanda menos; por el contrario, si el precio baja su demanda aumenta.

2. Renta

Normalmente si aumenta la renta del consumidor aumenta también la cantidad demandada de un bien. Éste es el comportamiento que presenta la mayoría de los bienes, a los que se denomina "bienes normales".

Pero cabe la posibilidad de que al aumentar la renta del consumidor disminuya su consumo de un determinado bien; son los llamados "bienes inferiores". El mayor poder adquisitivo del consumidor le permite sustituirlos por otros de mayor calidad.

Por ejemplo, el sucedáneo del café. El consumidor de este producto cuando aumenta su renta tiende a reemplazarlo por café.

3. Precio de los bienes relacionados

Distinguiremos entre bienes sustitutivos y bienes complementarios. Bien sustitutivo es aquel que puede satisfacer la necesidad del consumidor prácticamente igual que el bien en cuestión (por ejemplo la margarina es un



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



bien sustitutivo de la mantequilla); por el contrario, bien complementario es aquel que se consume conjuntamente con el bien en cuestión (por ejemplo, raqueta de tenis y pelota de tenis).

Si sube el precio del bien sustitutivo aumenta la demanda del bien; sucede lo contrario si baja. Así, si sube el precio de la mantequilla tenderá a aumentar la demanda de la margarina (muchos consumidores sustituirán la mantequilla por la margarina).

En cambio, si sube el precio de un bien complementario baja la demanda del bien; sucede lo contrario si baja. De esta forma, si sube el precio de las raquetas de tenis disminuirá la demanda de pelotas, puesto que algunas personas dejarán de practicar este deporte.

4. Los gustos

Si un producto se pone de moda aumentará su demanda, mientras que si pierde popularidad disminuirá su demanda.

5. Las expectativas sobre el futuro

En función de cómo prevea el consumidor que puede cambiar el escenario influirá positiva o negativamente en la demanda de un bien.

Si el consumidor anticipa cambios de tecnología, subidas o bajadas de precio, aumentos o disminuciones de sus ingresos, etc., su actual demanda de un bien puede verse afectada.

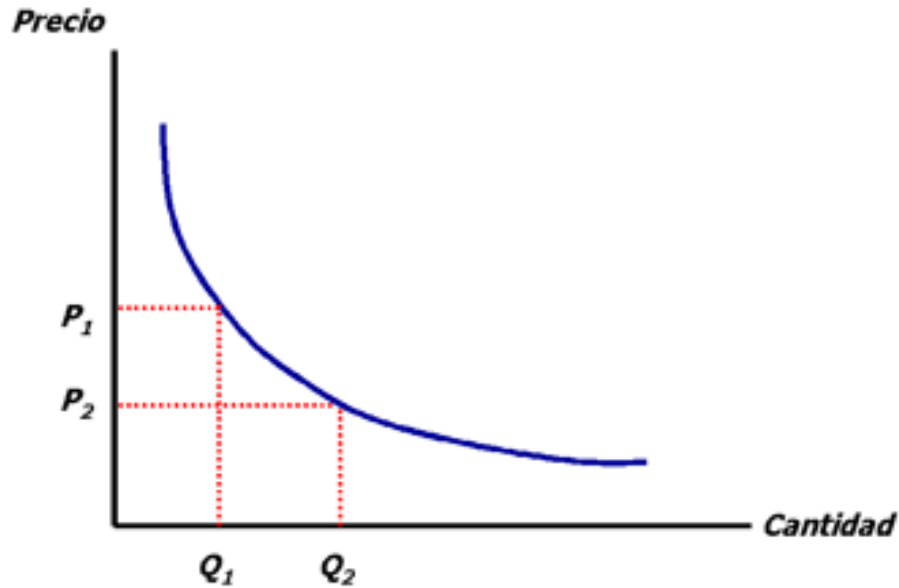
La curva de la demanda es el resultado de la decisión de millones de potenciales consumidores. Representa la cantidad demandada de ese bien para cada nivel de precio.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Tiene pendiente negativa, pues a medida que sube el precio disminuye la cantidad demandada; por el contrario, si baja el precio, la demanda aumenta.



Curva de demanda

Las variaciones en el precio del bien producen movimientos a lo largo de la curva, mientras que variaciones en las otras variables señaladas producen desplazamientos de la curva.

Si aumenta la renta del consumidor o sube el precio de los bienes sustitutivos o baja el precio de los bienes complementarios o el producto se pone de moda o las expectativas favorecen el consumo actual, la curva de demanda se desplazará hacia la derecha. Para cada nivel de precio los consumidores demandarán una mayor cantidad.

Por el contrario, si disminuye la renta del consumidor o sube el precio de los bienes sustitutivos o baja el precio de los bienes complementarios o el producto



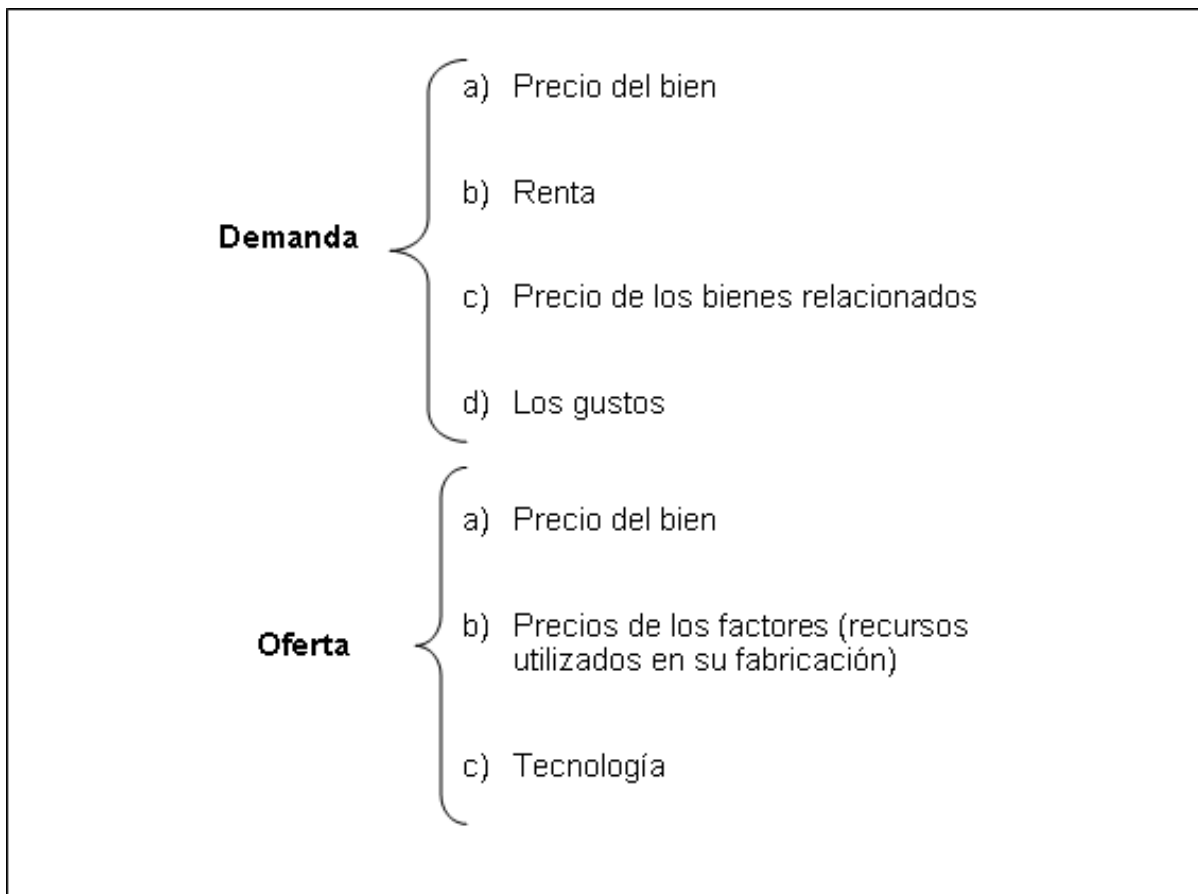
Unidad III. Técnicas Microeconómicas



pierde popularidad o las expectativas perjudican el consumo actual, la curva de demanda se desplazará hacia la izquierda. Para cada nivel de precio los consumidores demandarán una menor cantidad.

Oferta

La oferta determina la cantidad de un bien que los vendedores ofrecen al mercado en función del nivel de precio.



Factores determinantes de la demanda y la oferta





Unidad III. Técnicas Microeconómicas

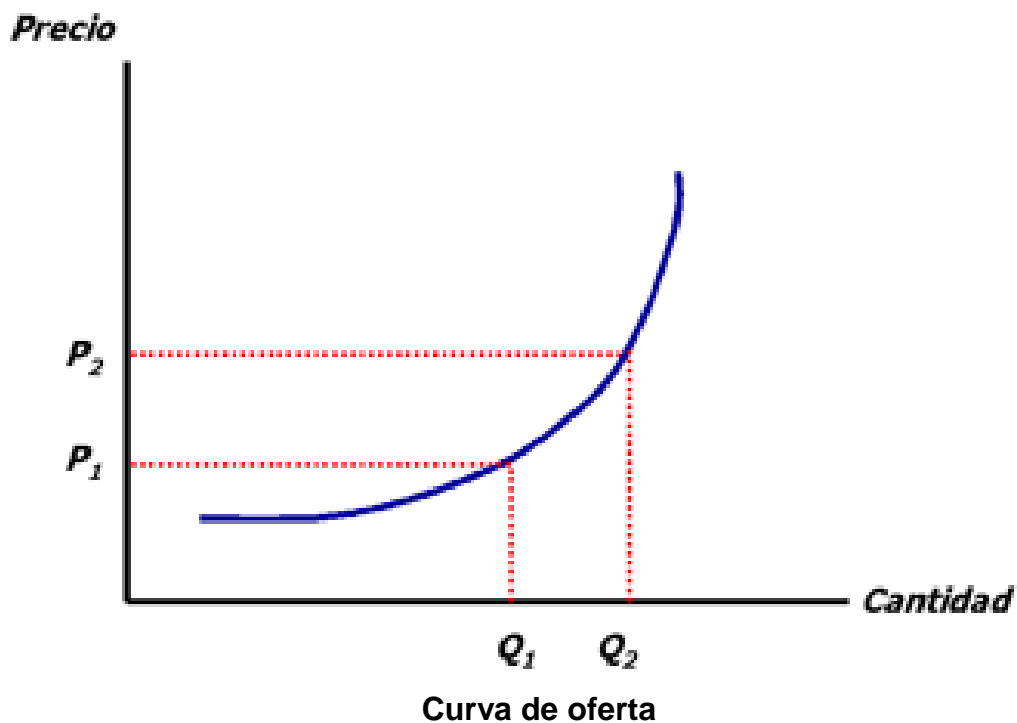


La oferta viene determinada por las siguientes variables:

Precio del bien. La cantidad ofertada y el precio se mueven en la misma dirección. Si el precio sube los vendedores aumentarán su oferta, en cambio si el precio baja la oferta también disminuirá.

Cuando baja el precio de un bien disminuye la rentabilidad que obtiene el vendedor lo que le llevará a orientar su actividad hacia otros tipos de bienes.

Esta relación paralela de cantidad ofrecida y precio determina que la curva de oferta tenga pendiente positiva.





Unidad III. Técnicas Microeconómicas



VARIABLES QUE DETERMINAN LA OFERTA

1. Precios de los factores (recursos utilizados en su fabricación). Si sube el precio de los factores, aumenta el costo de fabricación con lo que la rentabilidad obtenida por el vendedor se reduce. Por tanto la relación de esta variable con la oferta es inversa, pues si sube el precio de los factores disminuye la cantidad ofertada y si ésta baja el precio aumenta.

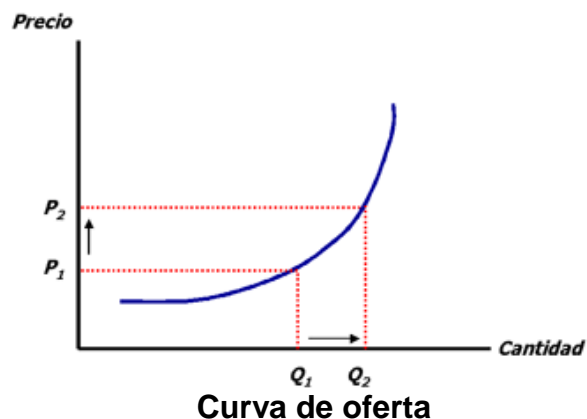
2. Tecnología

Tecnología y cantidad ofertada se mueven de forma paralela. Una mejora tecnológica conllevará una disminución del costo de fabricación, aumentando la rentabilidad del producto. Esto impulsará al vendedor a aumentar su oferta.

3. Las expectativas

Su influencia en la oferta es similar a la que se vio al analizar la demanda. Las expectativas, según cuáles sean (subida o bajada prevista del precio del bien, cambios de gustos, tendencia al alza o a la baja del coste de los factores, etc.), pueden favorecer o perjudicar la cantidad ofertada.

De las cuatro variables anteriores, las variaciones en el precio provocan movimientos a lo largo de la curva.

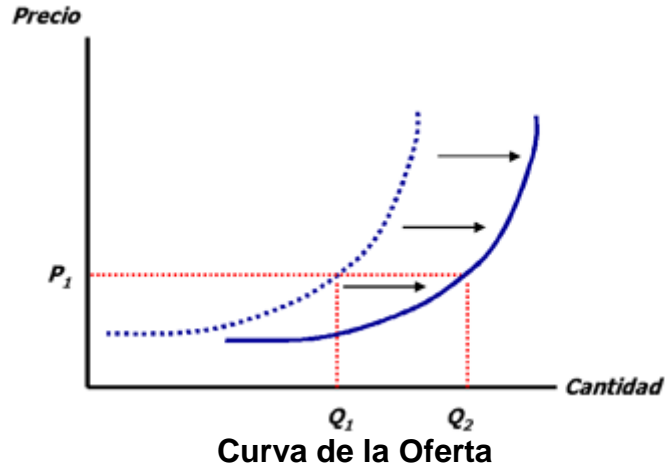




Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Mientras que las variaciones en las otras tres variables provocan desplazamientos de la curva.



Este punto es conveniente finalizarlo con una reflexión de Don Tapscott, quien establece en su texto que el mundo de los negocios exige, cada vez con más insistencia, que el pensamiento se traslade del lado de la oferta al lado de la demanda.





Unidad III. Técnicas Microeconómicas



ACTIVIDAD 1

Tomando en cuenta la oferta y la demanda, determinar cómo influyen éstas en el crecimiento de las organizaciones. Redacta un reporte no mayor a una cuartilla con tu comentario.

Realiza tu actividad en un documento en Word, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza tu archivo donde lo guardaste, selecciónalo y presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.

ACTIVIDAD 2

Investiga en las direcciones electrónicas de los tres principales periódicos de nuestro país, diez nombres de empresas que operan en México en el mercado de los oligopolios, así como cinco nombres de empresas que operan en México como monopolios.

Con los datos obtenidos elabora un cuadro que contenga:

Nombre de la empresa	Tipo de mercado
Giro comercial	País de origen
Justificación de su clasificación	

Realiza tu actividad en un documento en Word, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza tu archivo donde lo guardaste, selecciónalo y presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Tema 9. Elasticidades

Objetivo del tema

Identificar los diferentes tipos de elasticidad de oferta y demanda que existen.

Desarrollo

El concepto de elasticidad mide la amplitud de la variación de una variable cuando varía otra variable de la que depende.

Este concepto, se aplica a las curvas de demanda y de oferta para medir la variación de la cantidad demandada u ofrecida a raíz de variaciones en los precios.

Elasticidad de la Demanda

Esta elasticidad mide la variación de la cantidad demandada ante una variación del precio. Se calcula dividiendo la variación porcentual de la cantidad demandada por la variación porcentual del precio.

**Elasticidad precio de la demanda = % de la Variación de la cantidad
demanda / % variación del precio**

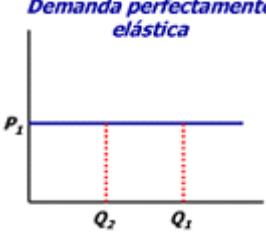
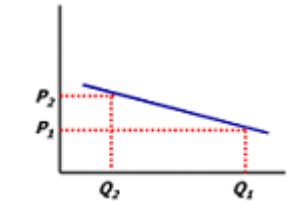
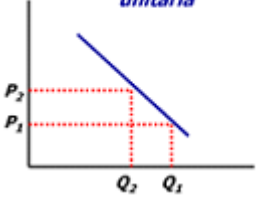
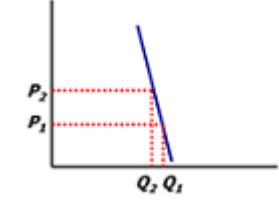
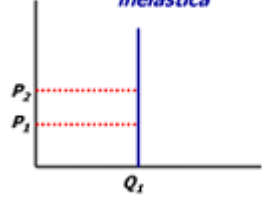
La demanda de un bien es elástica si la cantidad demandada responde significativamente a una variación del precio; es inelástica si la cantidad demandada responde muy levemente a una variación del precio.

Según el valor de la elasticidad se puede hablar de:



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



<p><i>Demanda perfectamente elástica</i></p> 	<p>Demanda perfectamente elástica (elasticidad = infinito)</p>
<p><i>Demanda elástica</i></p> 	<p>Demanda elástica (elasticidad > 1)</p>
<p><i>Demanda de elasticidad unitaria</i></p> 	<p>Demanda con elasticidad unitaria (elasticidad = 1)</p>
<p><i>Demanda inelástica</i></p> 	<p>Demanda inelástica (elasticidad < 1)</p>
<p><i>Demanda perfectamente inelástica</i></p> 	<p>Demanda perfectamente inelástica (elasticidad < 0)</p>

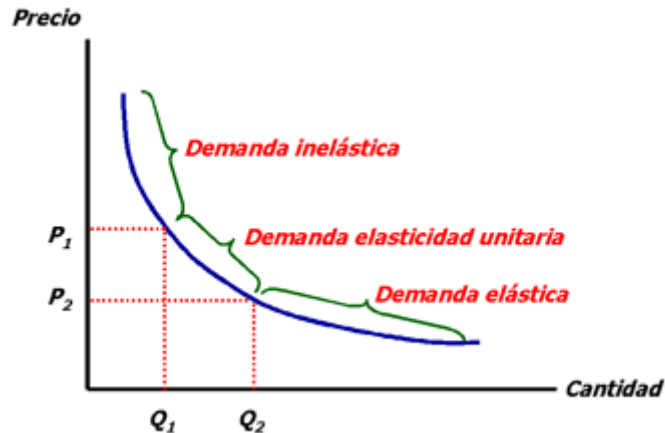
Se puede observar en los gráficos anteriores que cuanto más inclinada sea la curva de demanda menor será su elasticidad-precio.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



La elasticidad de la demanda no suele ser la misma a lo largo de toda la curva, sino que al igual que la pendiente de la curva la elasticidad-precio también va variando.



Tipos de elasticidades de la demanda

Factores que determinan que una **demanda** sea **elástica** o **inelástica** son:

1. Bien necesario versus bien de lujo

Los bienes necesarios suelen tener una demanda inelástica. Su demanda oscila poco ante variaciones de precio (la gente va a seguir comprando ese bien porque tienen necesidad del mismo).

Por ejemplo, el pan es un bien necesario y presenta una demanda muy inelástica. Aunque suba su precio (dentro de ciertos límites) la gran mayoría de familias seguirá comprando la misma cantidad de pan.

Por el contrario, la demanda de bienes de lujo suele ser muy elástica. Al no ser bienes necesarios el consumidor puede prescindir de ellos en un momento determinado. Esto determina que su demanda reaccione con intensidad ante variaciones del precio. Por ejemplo, los cruceros de placer; si su precio sube considerablemente muchas personas renunciarán al mismo y buscarán un tipo de vacaciones alternativas; en cambio si su precio baja la demanda se disparará.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



2. Existencia o no de bienes sustitutivos cercanos

Si existen bienes sustitutivos cercanos la demanda tenderá a ser más elástica porque ante una subida de precio muchos consumidores comprarán el bien sustituto.

Por ejemplo, el aceite de oliva tiene un sustituto cercano que es el aceite de girasol. Si el precio del aceite de oliva sube considerablemente muchos consumidores comprarán aceite de girasol.

Cuando no existen bienes sustitutivos cercanos, la demanda suele ser más inelástica.

Por ejemplo, la leche no tiene un sustituto cercano, por lo que presenta una demanda inelástica. Aunque suba su precio la gente no tendrá más remedio que seguir comprando leche.

3. Horizonte temporal

Los bienes suelen tener una demanda más elástica cuando se analiza un horizonte temporal mayor.

Por ejemplo, si sube el precio de la gasolina —dentro de ciertos límites— el consumidor tendrá que seguir llenando el tanque de su vehículo, por lo que la cantidad demandada no sufrirá en el corto plazo una gran variación. A largo plazo la situación cambia, puesto que muchos consumidores a la hora de renovar su coche elegirán uno con motor de menor cilindraje porque consumen menos gasolina, o que consuman otro energético más barato, lo que hará caer la demanda de gasolina.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



◆ Elasticidad-renta

La elasticidad-renta de la demanda mide la magnitud de la variación de la cantidad demandada ante una variación en la renta del consumidor.

Elasticidad-renta de la demanda = Variación % de la cantidad / Variación % de la renta

Los **bienes se clasifican** en:

1. Normales: tienen elasticidad-renta positiva (un aumento de la renta conlleva un aumento de la demanda del bien).

2. Inferiores: tienen elasticidad-renta negativa (un aumento de la renta origina una disminución de la demanda del bien). Ejemplos: Un bien inferior puede ser un producto alimenticio de baja calidad; cuando aumenta la renta el consumidor en lugar de adquirir más cantidad de ese bien lo sustituye por otro de mejor calidad.

Los bienes necesarios suelen tener una baja elasticidad-renta. El consumidor tiende a adquirir la cantidad que necesita con independencia de que su renta suba o baje.

Los bienes de lujo suelen tener una elevada elasticidad-renta; su demanda varía notablemente ante variaciones en la renta del consumidor.

◆ Elasticidad de la Oferta

Elasticidad-precio de la oferta. Esta elasticidad mide la magnitud de la variación de la cantidad ofertada ante una variación del precio.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas

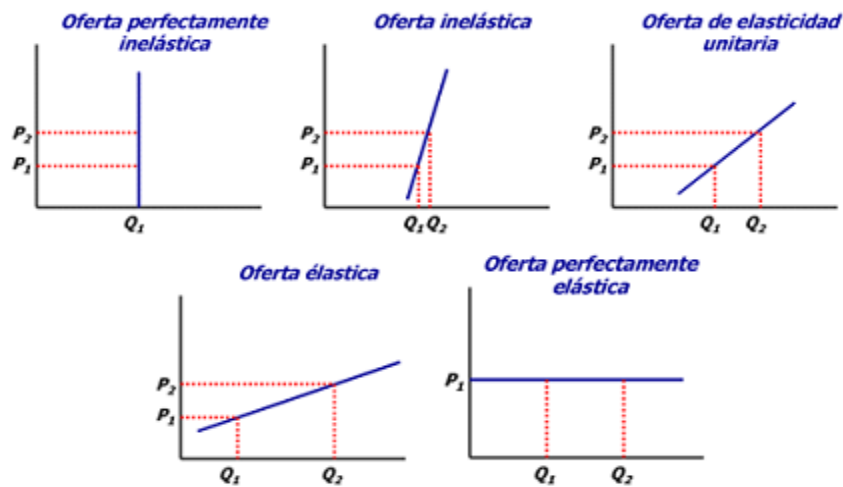


Elasticidad-precio de la oferta = Variación % de la cantidad / Variación % del precio

Su funcionamiento es similar al de la elasticidad de la demanda.

Según su elasticidad, la oferta de un mercado se puede clasificar en:

- Oferta perfectamente elástica (elasticidad = infinito)
- Oferta elástica (elasticidad > 1)
- Oferta con elasticidad unitaria (elasticidad = 1)
- Oferta inelástica (elasticidad < 1)
- Oferta perfectamente inelástica (elasticidad < 0)



Tipos de elasticidades de la oferta

Como se puede apreciar, la oferta es elástica cuando la cantidad ofertada es muy sensible a una variación de precio y es inelástica cuando apenas fluctúa.



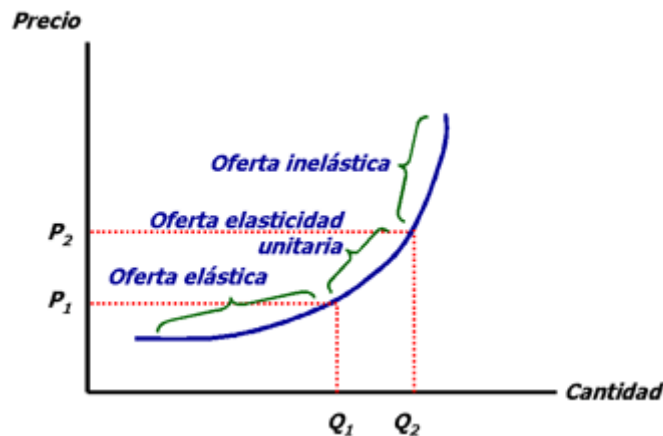
Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Un ejemplo de oferta elástica es el de las casas rurales. Si sube el precio del alojamiento muchos propietarios decidirán acondicionar sus segundas viviendas como casas rurales, mientras que cuando baja el precio algunas casas rurales dejan de ofertarse.

En cambio, un ejemplo de oferta inelástica es la del petróleo, pues los pozos están en pleno rendimiento y es muy difícil a corto plazo aumentar su producción por mucho que se eleve el precio.

Al igual que vimos con la demanda, la elasticidad de la oferta suele variar a lo largo de su curva.



Tipos de elasticidades de la oferta

La elasticidad suele ser mayor en la zona baja de la curva cuando la cantidad ofrecida es pequeña (existe capacidad productiva ociosa que se puede utilizar si fuera necesario) y menor en la zona alta de la curva (la capacidad productiva está utilizada al máximo, por lo que es muy difícil a corto plazo aumentar la oferta).

La elasticidad de la oferta va a depender en gran medida del horizonte temporal que se analice. A corto plazo, la oferta de un bien puede ser muy rígida, con muy poco margen para varias (la capacidad productiva es la que existe y no se puede aumentar a corto plazo, ni tampoco es fácil cerrar); a largo plazo, la situación varía





Unidad III. Técnicas Microeconómicas



y las empresas tienen posibilidad de construir nuevas instalaciones o de cerrar y abandonar la industria.

Lo anterior permite que la oferta pueda oscilar ante variaciones del precio. Esto determina que las curvas de oferta suelen ser muy verticales a corto plazo, mientras que a largo plazo tienden a ser menos inclinadas.

Por ejemplo, la oferta de apartamentos en la costa para el verano es inelástica a corto plazo (son un número fijo), pero a largo plazo la oferta sí puede variar (se pueden construir nuevos apartamentos o buscar otros usos para aquellos que no son rentables).

ACTIVIDAD 1

Investiga la importancia que tiene para las empresas el conocer y emplear la elasticidad de la demanda y la oferta.

Con la información obtenida elabora un PowerPoint no mayor a 5 diapositivas. No olvides citar tus fuentes.

Guarda tu actividad en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza tu archivo donde lo guardaste, selecciónalo y presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Tema 10. Punto crítico⁴

Objetivo del tema

Reconocer la relación entre el punto crítico y las ventas dentro de una organización.

Desarrollo

El **método del punto crítico**⁵, consiste en predeterminar a que cantidad de ventas debe llegar la empresa para que no sufra pérdidas ni obtenga ganancias o utilidades, es decir el punto donde las ventas totales son igual a los costos y gastos totales.

El punto crítico viene a hacer esa cifra que la empresa debe de tener para no perder ni ganar.



⁴ www.monografias.com/trabajos21/fondos-largo-plazo/fondos-largo-plazo.shtml

⁵ Luis Román y José Licea, *op. cit.*, pp. 130-133.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas

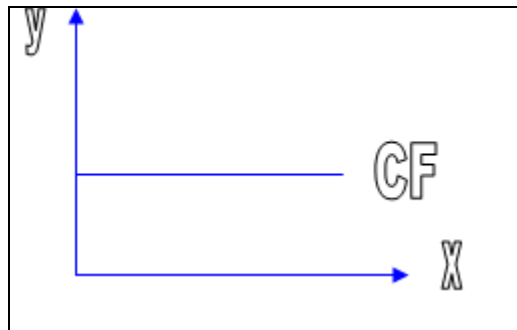


Para obtener esa cifra es necesario clasificar los costos y gastos de la empresa en:

- +Costos Fijos
- +Costos Variables

* Costos Fijos

Tienen relación directa con el factor constante y siempre van a permanecer constantes, por ejemplo. Las amortizaciones, las depreciaciones, los sueldos y salarios, los servicios de luz, teléfono así como la renta. Su representación grafica es la siguiente.



Costo fijo total

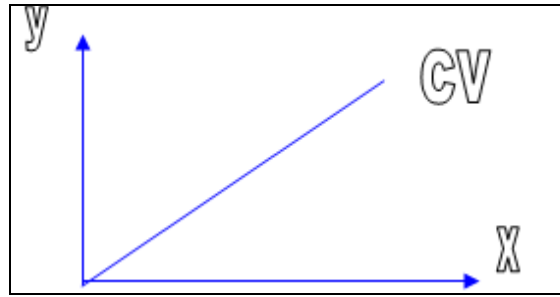
La gráfica anterior indica que independientemente del monto de producción, la empresa tendrá la misma erogación produciendo cero unidades o al cien por ciento de la capacidad instalada de la empresa.

* Costos Variables

Dependen directamente de las ventas y sus variaciones tal es el caso de los costos de venta, las comisiones sobre las ventas, el importe de los impuestos causados por las ventas o ingresos, los gastos de empaque, embarque y gastos de publicidad y se representa de la siguiente manera:



Unidad III. Técnicas Microeconómicas

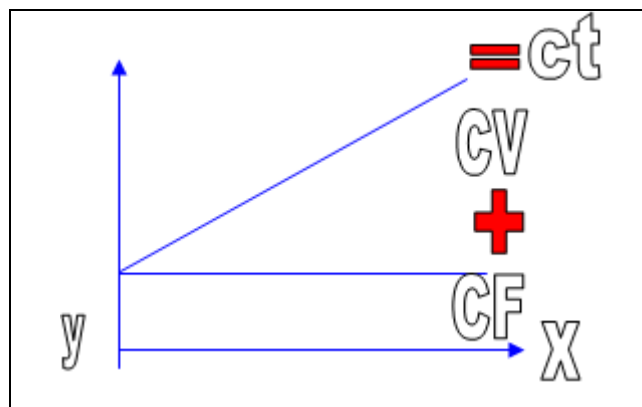


Costo variable total

El costo variable representa las erogaciones que tiene la empresa cuando inicia la producción y se incrementa en la misma proporción, éste costo es el único que se debe considerar para decidir los montos de producción.

Costos Totales

Representan la suma de los costos fijos y los costos variables y se representa de la siguiente manera.



Costo total

Una de las características de prodimiento del punto crítico es que nos reporta datos anticipados, además de ser un procedimiento flexible que en general se



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



acomoda a las necesidades de cada empresa, de tal manera que es aplicable a empresas que trabajan una o varias líneas de producción.

Ingresos en el Punto Crítico

Se indica la siguiente fórmula para determinar la cifra que la empresa debe vender para no perder ni ganar y su fórmula es:

$$\text{IPE} = \text{CF}/(1-\text{CV}/\text{V})$$

IPE= Ingreso en el Punto Crítico
CF= Costos fijos
CV = Costos variables
V = Ventas

Aplicación del Punto Crítico en ventas

Lo anterior nos puede servir de base para determinar el importe de las ventas que requiere la empresa para obtener una utilidad determinada mediante la siguiente fórmula.

$$\text{VENTAS} = \text{CF} + \text{UTILIDAD}/(1-\text{CV}/\text{V})$$

Punto Crítico con inflación

De acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{I.P.E.} = (\text{CF}/(1-\text{CV}/\text{V})) (1+\%\text{INFLACION})$$

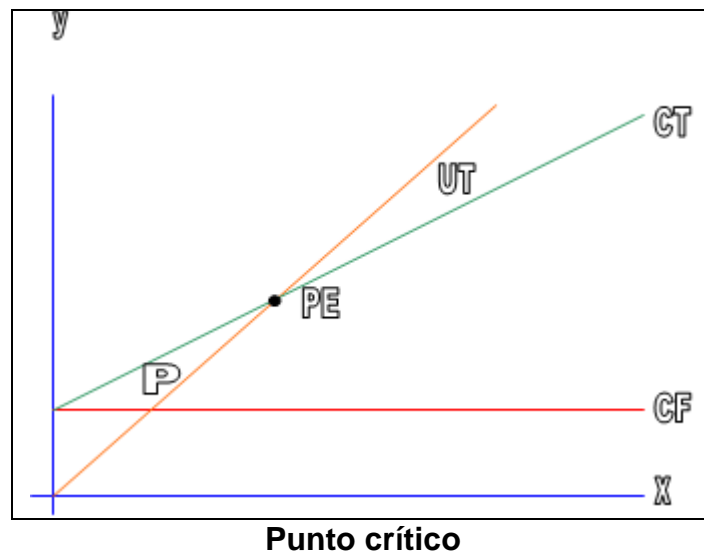


Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Gráfica del Punto Crítico

En ocasiones es aconsejable trazar una grafica que nos muestre los efectos que producen los costos sobre las ventas así como las utilidades probables de la empresa en diferentes grados de operación, situación que explota la empresa para analizar las experiencias pasadas y evitar errores en el futuro



Donde:

X= Producción o ventas
Y= Costos o ingresos
PE= Punto crítico
P= área de pérdidas
UT= área de utilidades
CF= Costos fijos
CT= Costos totales
IT= Ingresos totales



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Por lo tanto, el punto crítico utilizado en el estudio de la microeconomía es de utilidad porque nos permite identificar aquel nivel de producción en el que la empresa iguala sus ingresos a los costos, y a partir de ese punto el directivo debe planear el nivel de producción y ventas que le permitan alcanzar las utilidades que considere reales y satisfactorias. Lo anterior se puede apreciar en la figura punto crítico.

ACTIVIDAD 1

Elabora un cuadro comparativo de tres organizaciones, determinando sus ventas contra sus gastos totales.

Puedes apoyarte en empresas que coticen en la BMV.

Realiza tu actividad en un documento en Word, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza tu archivo donde lo guardaste, selecciónalo y presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Autoevaluación

Indica si las siguientes oraciones son falsas o verdaderas. Al final obtendrás tu calificación de manera automática.

	Verdadera	Falsa
1. El costo medio es un conjunto de fuerzas o factores que provocan una disminución en los costos promedio de una empresa al aumentar el nivel de producción.	()	()
2. La tecnología y la cantidad ofertada se mueven en forma paralela.	()	()
3. La elasticidad de la demanda es el porcentaje de la variación de la cantidad ofertada contra el coste de producción.	()	()
4. La elasticidad de la oferta es la variación de la cantidad ofertada contra la variación del precio.	()	()
5. El punto crítico nos ayuda a identificar el nivel de producción en donde la empresa iguala sus ingresos a sus costos.	()	()



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Cuestionario de autoevaluación

Contesta las siguientes preguntas

1. ¿Cuáles son los seis puntos iniciales que identifican el estudio de la teoría subjetiva del valor?
2. Explique qué es la función de producción.
3. Grafique una curva de isocuanta y explique qué se muestra en cada uno de sus puntos.
4. Mencione y desarrolle las etapas de la producción.
5. Explique qué es el costo marginal y cuál es su utilidad.
6. Explique cuál es la importancia de relacionar isocostos e isocuantas.
7. Desarrolle los factores determinantes de la oferta.
8. Desarrolle los factores determinantes de la demanda.
9. Qué factores determina que la demanda sea relativamente elástica o relativamente inelástica.
10. ¿En qué consiste el método de punto crítico?

Realiza tu actividad en un documento en Word, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza tu archivo donde lo guardaste, selecciónalo y presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



Lo que aprendí

Se solicita al alumno ingresar a la página de la Bolsa Mexicana de Valores www.bmv.mx e identificar los diferentes tipos de acciones que se cotizan de cada sector económico.

Con los datos obtenidos elabora un cuadro comparativo que contenga la rama a la que pertenecen las organizaciones elegidas (mínimo 5).

Realiza tu actividad en un documento en Word, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza tu archivo donde lo guardaste, selecciónalo y presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



GLOSARIO

Economía de mercado

Sistema económico en el que los recursos se asignan mediante decisiones de individuos.

Equilibrio de mercado

El ajuste de precios hasta que las cantidades ofrecidas y demandadas sean iguales.

Función consumo

Una relación de sesgo positivo entre el gasto de consumo real y el ingreso disponible real.

Microeconomía

El estudio del comportamiento de los hogares, empresas y gobiernos individuales, las opciones que escogen y su interacción en mercados específicos.

Riqueza.

El valor total de todo lo que posee una persona o empresa en un instante dado, menos lo que debe.

Valor agregado

El ingreso que recibe una empresa, menos el costo de bienes intermedios que compra.



Unidad III. Técnicas Microeconómicas



MESOGRAFÍA

Bibliografía básica

Bibliografía complementaria

Sitios electrónicos