



# Planeación Financiera

Al finalizar el curso el participante será capaz de aumentar el énfasis en la planeación financiera a nivel organización, integrando disciplinas tradicionalmente separadas.





Planear o  
no planear  
¡Ahí está el  
detalle,  
chato!





**Alicia:** ¿Qué camino debo tomar?

**Gato:** Eso depende del lugar hacia donde vayas

**Alicia:** ¡No sé para donde voy!

**Gato:** Entonces, ¡no importa cuál camino debas tomar!

**Micheal Crichton**  
escribe en....



**La Teoría del Caos**

**sencillamente**

**I N E X I S T E N T E**



**La linealidad es una manera  
artificial de considerar el mundo**

así...

el futuro es cada vez

MENOS que el pasado



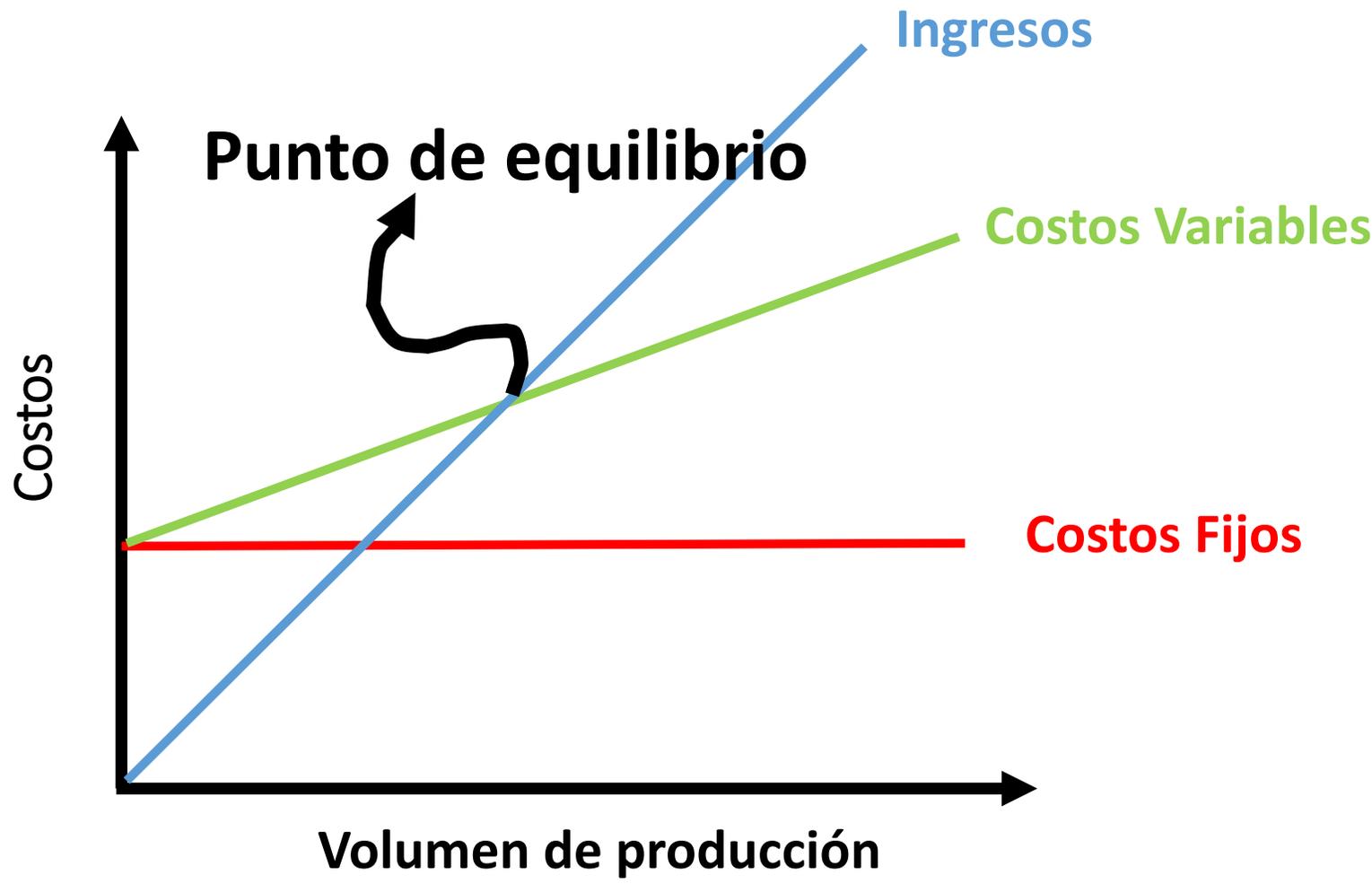
una manera completamente nueva de  
mirar el futuro de nuestras corporaciones,  
sociedades y vida personal



# Proyección de Ventas

- a) Ingreso, costo y utilidad marginal
- b) Maximización de utilidades
- c) Elasticidad de la oferta y la demanda
- d) Precios sombra

# Punto de Equilibrio

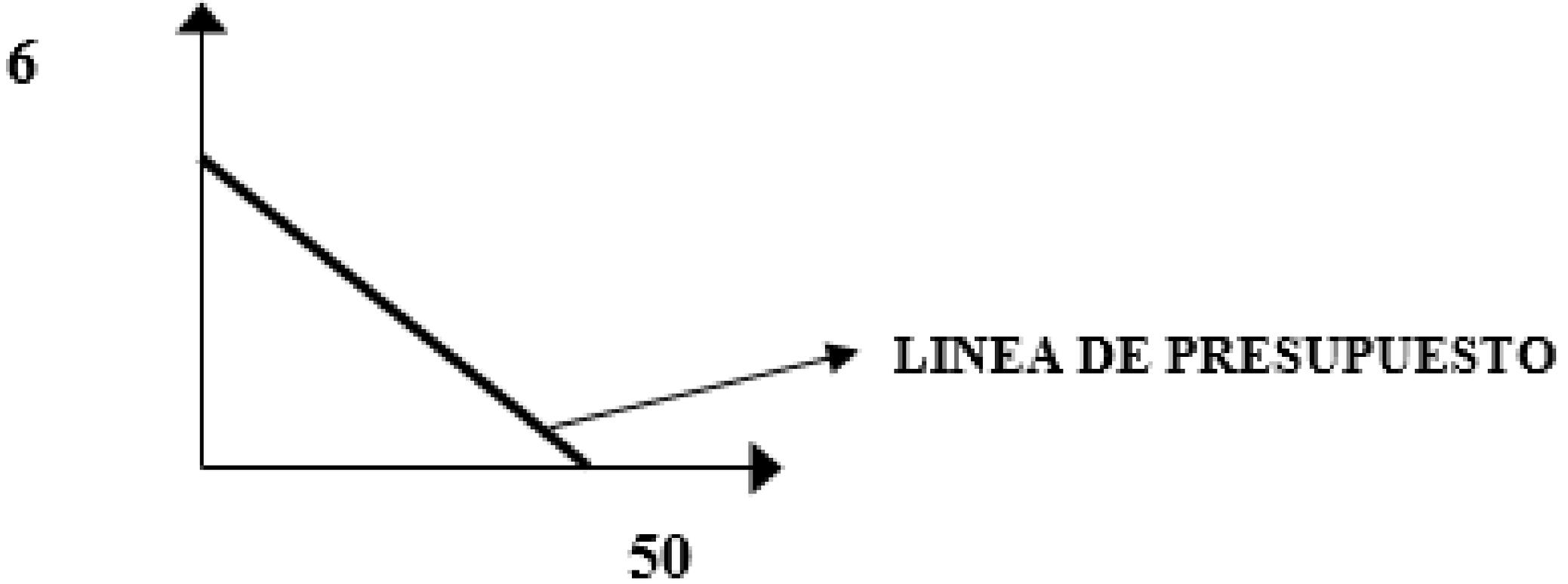


# El CONSUMO da origen a la curva de DEMANDA

El consumidor encuentra una gran cantidad de productos que se ven afectados por 2 factores:

- **Ingreso**
- **Precio de las mercancías**

Línea de presupuesto



Cantidad ofrecida de cuadernos	Cantidad demanda cuadernos	Precio (\$)
50	10	\$ 5.0
40	20	\$ 4.0
30	30	\$ 3.0
30	40	\$ 2.0
20	50	\$ 1.0



# Margen de Contribución

Las elecciones de consumo de cada individuo son determinadas por muchos factores, pero pueden resumirse en dos conceptos:

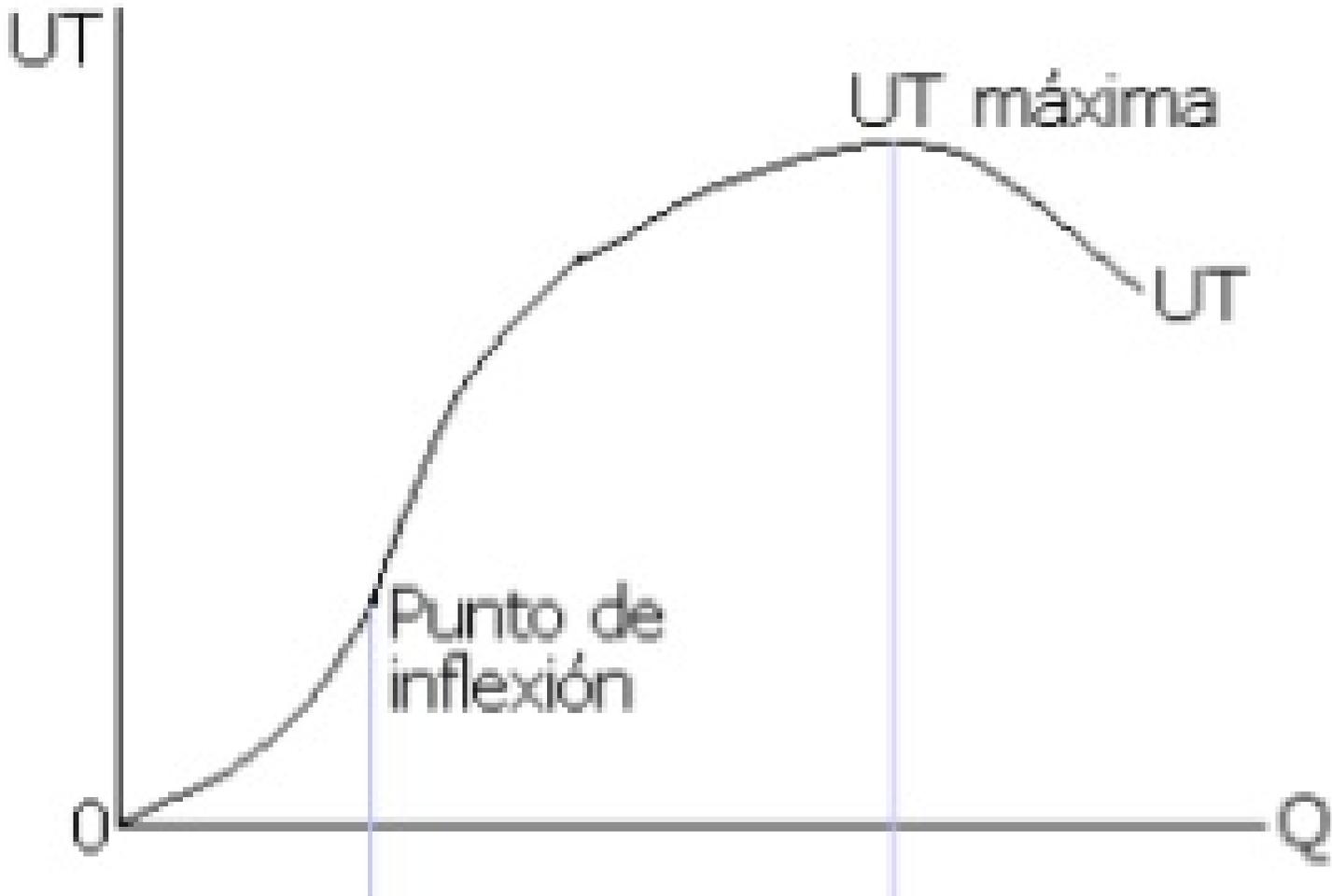
# Consumo y preferencias

Es el beneficio total que una persona obtiene del consumo de bienes y servicios, depende del nivel de consumo; por lo general, a mayor consumo más utilidad total

Utilidad Total

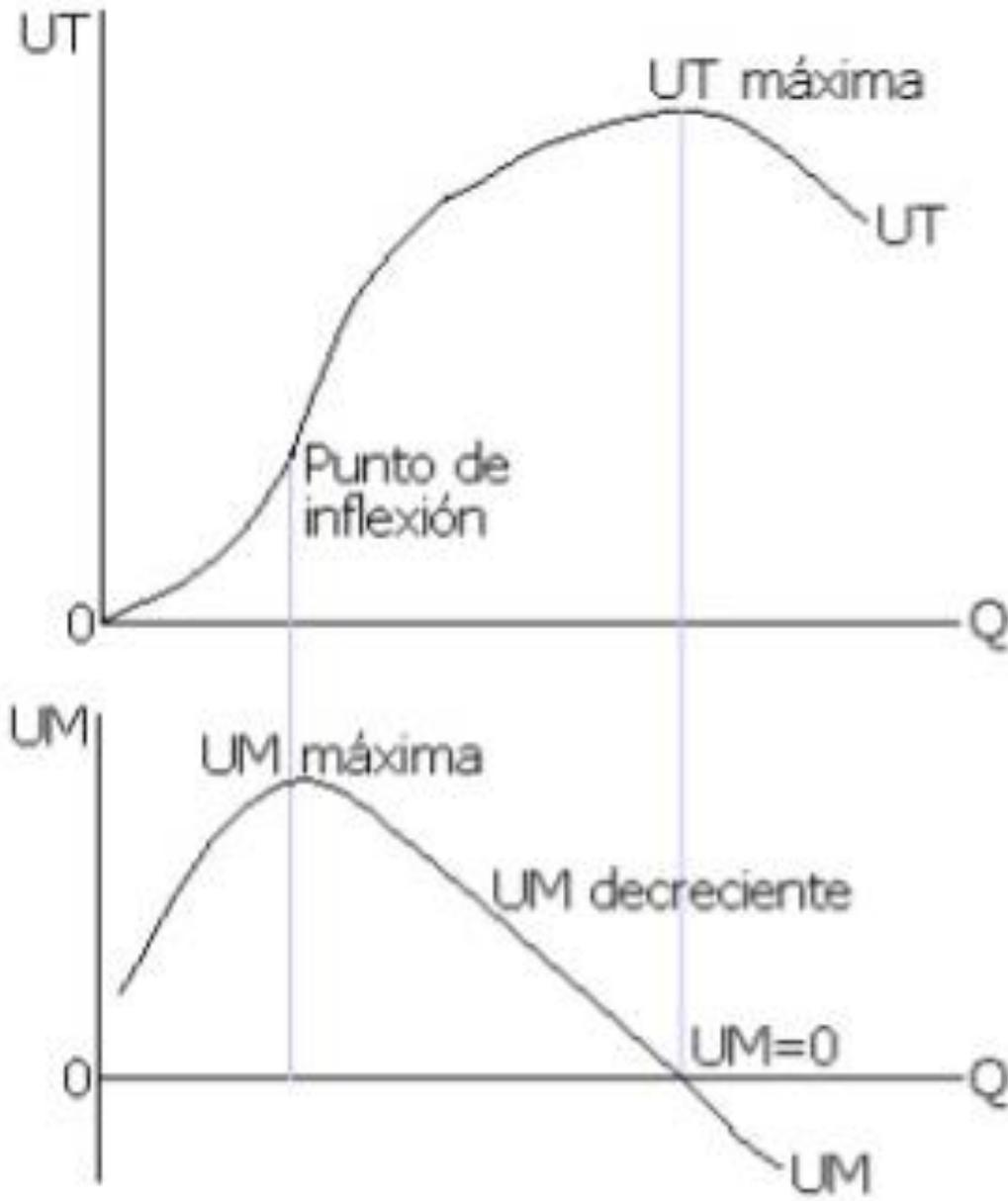
Utilidad Marginal

Es el cambio en la utilidad total que resulta del aumento de una unidad en la cantidad consumida de un bien.



# Ley de la Utilidad Marginal Decreciente





# Ley de la Utilidad Marginal Decreciente

## Supuestos:

- El consumidor obtiene utilidad de los bienes consumidos.
- Cada unidad de consumo adicional produce una utilidad total adicional; la utilidad marginal es positiva.
- A medida que aumenta la cantidad consumida de un bien, disminuye la utilidad marginal.
- El objetivo del consumidor es Maximizar la utilidad total.

# BENEFICIO MARGINAL

El beneficio marginal es el **precio máximo** que un consumidor esta dispuesto a pagar por una unidad extra de un bien o servicio cuando se maximiza la utilidad

- Si todos los demás factores permanecen iguales, cuanto más alto sea el precio de un bien, menor será la cantidad demandada del mismo (ley de la demanda).
- Cuanto más alto sea el precio de un bien, mayor será la cantidad demandada de sustitutos de ese bien.
- Cuanto más alto sea el ingreso del consumidor, mayor será la cantidad demandada de bienes normales.

## ¿Cómo calcular la utilidad marginal?

$$UMg = \frac{\Delta Utx}{\Delta Qx}$$

$\Delta Utx$  = incremento de la utilidad total de los artículos

$\Delta Qx$  = incremento de las unidades del artículo

## ¿Cómo calcular la utilidad marginal?

<b>Qx</b>	<b>Utx</b>	<b>Umx</b>
0	0	
1	10	
2	18	
3	24	
4	28	
5	30	

$$UMg = \frac{\Delta Utx}{\Delta Qx}$$

$\Delta Utx$  = incremento de la utilidad total de los artículos

$\Delta Qx$  = incremento de las unidades del artículo

Cuando un precio cambia, el cambio en lo que usted gasta en el bien depende de la elasticidad de su demanda.

Mide la sensibilidad que presentan las fuerzas de mercado (oferta-demanda) a las fluctuaciones del precio de un bien

Si sensibilidad alta



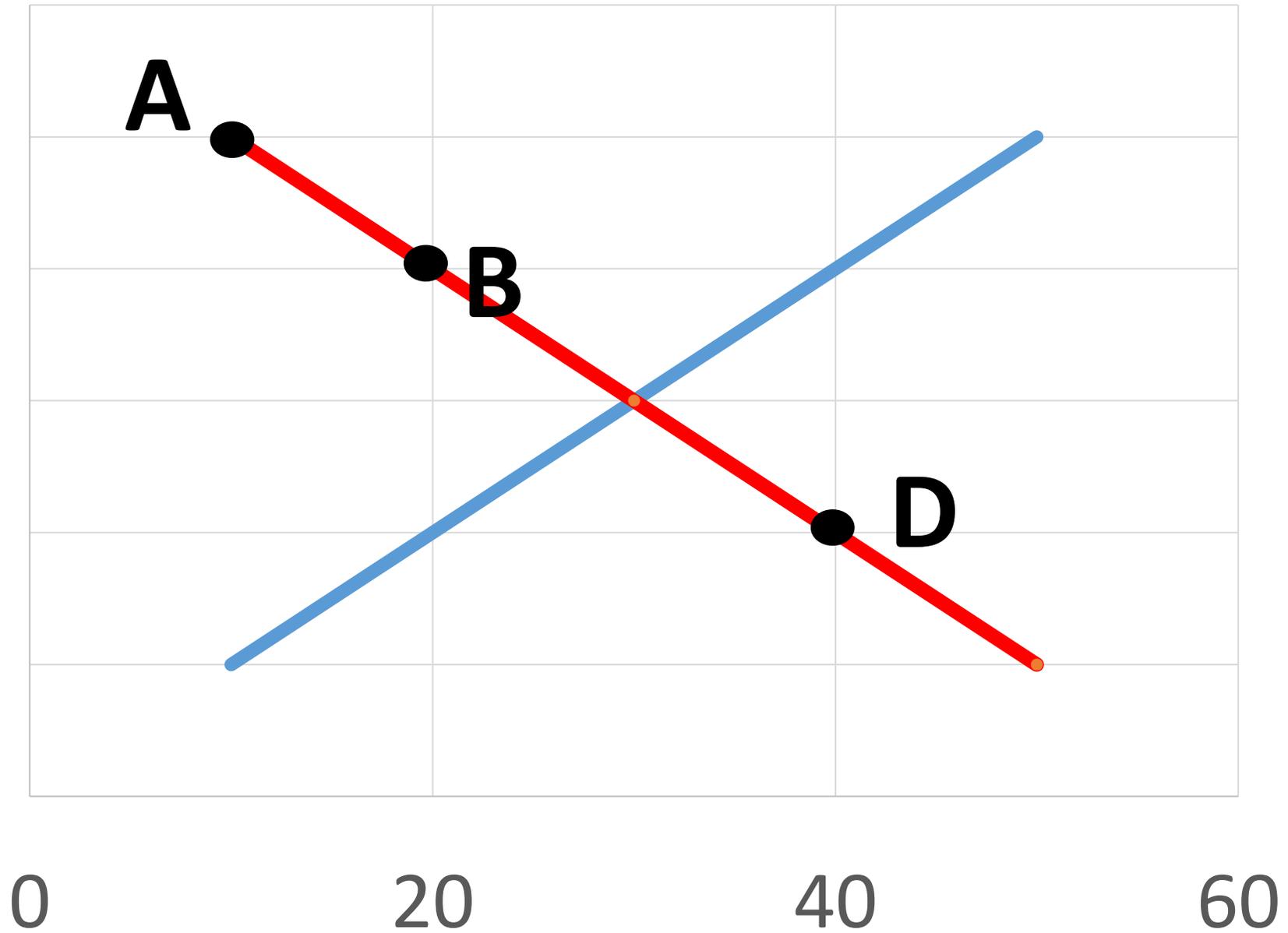
movimiento leve en precio  
ocasionará grandes variaciones en  
la demanda y oferta

Si sensibilidad baja

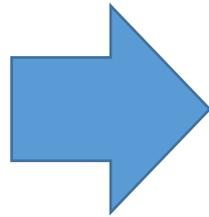


aun cuando el precio presente fuertes variaciones, la cantidad no experimentará cambios bruscos

\$6.0  
\$5.0  
\$4.0  
\$3.0  
\$2.0  
\$1.0  
\$-



$$\eta = \frac{\left[ \frac{\Delta q}{q} \right]}{\left[ \frac{\Delta P}{P} \right]}$$

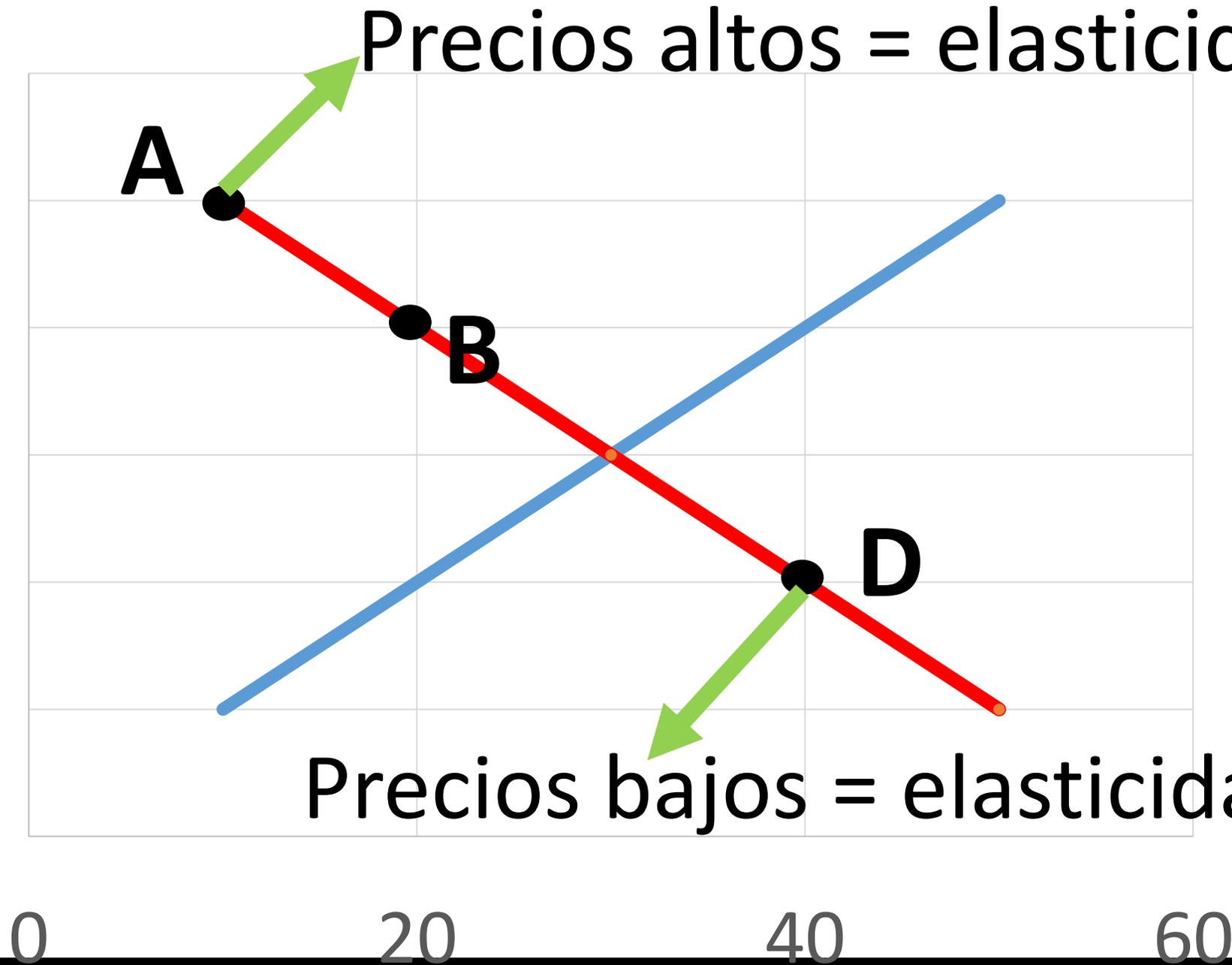


$$\eta = \left[ \frac{\Delta q P}{\Delta P q} \right]$$

Supongamos que en las tiendas de AS se ha presentado un aumento en el precio del producto “X” que tenía antes un precio de \$500 pesos y ahora cuesta \$550. Al precio inicial se adquirirían 60, con el incremento, se demandan 57.

¿Cuál es la elasticidad de la demanda?

\$6.0  
\$5.0  
\$4.0  
\$3.0  
\$2.0  
\$1.0  
\$-



Precios altos = elasticidad alta

Precios bajos = elasticidad baja

$$\varepsilon = \left[ \frac{\Delta q P}{\Delta P q} \right]$$

Continuemos con el ejercicio, ahora pensando que se ofrecen a un precio de \$500, 65 piezas del producto “X” y que, al precio incrementado de \$550, se ofrece 78, ¿cuál será la elasticidad punto de la oferta, tomando como referencia el punto (500, 65)?

¿Cuál es la elasticidad de la oferta?

Se deben considerar solo VALORES ABSOLUTOS

$> 1$

$= 1$

$< 1$

<b>Valor elasticidad</b>	<b>Demanda/Oferata</b>	<b>Forma de la curva</b>
<b>Infinita</b>	<b>Totalmente elástica</b>	<b>Horizontal</b>
<b>Mayor a 1</b>	<b>Elástica</b>	<b>Inclinada</b>
<b>Uno</b>	<b>Elasticidad unitaria</b>	
<b>Menor a 1</b>	<b>Inelástica</b>	
<b>Cero</b>	<b>Perfectamente inelástica</b>	<b>Vertical</b>

Si cuando el precio de un artículo baja usted gana más en él, su demanda del mismo es elástica; si gasta la misma cantidad, su demanda tiene elasticidad unitaria; y si gasta menos, su demanda es inelástica.

La elasticidad depende de tres factores principales:

- Sustitutos cercanos
- La proporción del ingreso gastado en el bien
- El tiempo transcurrido desde un cambio en el precio

$$\eta_a = \frac{\Delta q \left( \frac{P_1 + P_2}{2} \right)}{\Delta P \left( \frac{q_1 + q_2}{2} \right)}$$

# Precios sombra



El precio sombra es la variación en que la función objetivo, óptima, se verá afectada por cada unidad que varíe el lado derecho de la restricción correspondiente

Precios sombra



**EL PRECIO SOMBRA DE UN RECURSO  
REPRESENTA EL SOBREPRECIO  
ADEMÁS DEL COSTO DEL RECURSO  
QUE LA EMPRESA ESTARÍA DISPUESTA  
A PAGAR POR UNA UNIDAD ADICIONAL  
DE ESTE RECURSO**

Juguetes de madera, S.A. tiene 2 productos de línea.

El producto A produce un beneficio neto de \$3 pesos y requiere 2 horas de MO por acabado y 1 hora de MO por armado.

El producto B produce un beneficio neto de \$2 pesos y requiere 1 hora de MO por acabado y 1 hora de MO por armado.

Cada semana se dispone de todo el material que se necesite Sin embargo las horas de acabado se limitan a 100 horas y las de armado a 80 horas.

También la demanda del producto A puede ser cualquier, sin límite. La demanda del producto B es como mucho de 40.

1. Un aumento de \$1 a la ganancia del Producto B, ¿en cuánto aumentaría la venta en unidades?
2. ¿Qué sucede si la demanda del Producto A aumenta en 5 unidades?
3. ¿Qué sucede si las horas de MO (acabado y armado) disminuyen en 5 unidades cada una?