|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: | |  |
| **Prueba**: Microeconomía | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Conoce, analiza y aplica modelos de análisis microeconómico en el ámbito empresarial. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Una empresa comienza sus operaciones con unos niveles de costos fijos altos y con costos variables bajos. Mientras comienza en el mercado, la empresa se tiene que adaptar al precio que el mercado le da y tiene muchos competidores. Pasados los tres primeros meses, hace un análisis de ingresos y costos, y se da cuenta que está teniendo pérdidas. | | |
| **ENUNCIADO**:  Usted, como asesor microeconómico, aconsejará al empresario, y le dirá: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Tranquilo, en algún momento deberá incrementar el nicho de mercado y podrá imponer un precio competitivo.  b. Definitivamente cierre la empresa, porque le va a generar más costos que ingresos, lo que generará pérdidas.  c. Debería analizar si algunos costos fijos van a desaparecer en el futuro o no. De eso dependerá la decisión de cerrar.  d. Debería subir inmediatamente el precio del mercado para poder sopesar ingresos y gastos. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque no puede tomar esta opción porque los egresos son mayores que los ingresos de la empresa. Si la empresa sigue así no podrá mantenerse en el mercado. Al existir muchos competidores, es muy difícil que esta empresa incremente su participación en el mercado y pueda manipular el precio, salvo que hiciera un producto con mejor calidad o con diferenciación en el producto. | | |
| Por qué NO es b: porque sería muy apresurado cerrar porque al principio se generan pérdidas. Al comenzar un negocio, los gastos serán mayores que los ingreso porque hay gastos que se hacen solo una vez y el mercado está conociendo y asimilando este productor. Cerrar tan rápido no justifica que hay un proceso de retorno o de reinversión que las empresas deben pasar para su consolidación. | | |
| Por qué NO es d: porque el mercado no puede ser manipulado si hay muchos competidores. Si el producto no tiene sendas diferencias con sus competidores y hay muchos competidores en este mercado, la empresa debe adecuarse al precio del mercado. Si subiera el precio, nadie se lo compraría lo que haría que la empresa no fuera viable. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es c porque si le sugieres al dueño de esta empresa lo mejor que puede hacer es analizar los costos fijos. Muchas veces, cuando se comienza una empresa se tienen altos costos fijos porque hay costos que solo se hacen una vez y no se vuelven a realizar como el pago de permisos, la publicidad, el software especializado. A esos costos se les llama costos hundidos o irrecuperables. A largo plazo, esos costos desaparecen del análisis de ingresos y costos y la empresa vuelve a tener ganancias. Si esta empresa tiene ese tipo de costos, debe esperar hasta que ellos desaparezcan. Si esta empresa no los tiene, lo mejor es cerrar la empresa. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |