



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE VARIACIÓN EN LA OFERTA ACTUAL DE FUSIBLES POR
MEDIO DE FUNCIONES LINEALES EN LA EMPRESA KIGAS.

GARCIA MADERO KEVIN SIMON
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE VARIACIÓN EN LA OFERTA ACTUAL DE
FUSIBLES POR MEDIO DE FUNCIONES LINEALES EN LA
EMPRESA KIGAS.

GARCIA MADERO KEVIN SIMON
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS DE VARIACIÓN EN LA OFERTA ACTUAL DE FUSIBLES POR MEDIO DE
FUNCIONES LINEALES EN LA EMPRESA KIGAS.

GARCIA MADERO KEVIN SIMON
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

HERRERA PEÑA JONATHAN NEPTALI

MACHALA, 07 DE DICIEMBRE DE 2020

MACHALA
07 de diciembre de 2020

EXAMEN COMPLEXIVO

por Kevin Simon Garcia Madero

Fecha de entrega: 19-nov-2020 12:55a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1450854690

Nombre del archivo: KEVIN_SIMON_GARCIA_MADERO.docx (59.67K)

Total de palabras: 3416

Total de caracteres: 18387

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

El que suscribe, GARCIA MADERO KEVIN SIMON, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado Análisis de variación en la oferta actual de fusibles por medio de funciones lineales en la empresa KIGAS., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 07 de diciembre de 2020



GARCIA MADERO KEVIN SIMON
0706721552

Resumen

El cálculo de la oferta es una de las herramientas de gestión empresarial más útiles y usadas por el profesional en Contabilidad y Auditoría, sobre todo cuando su aplicación está relacionada con los costos fijos, ya que esta permite tener una mejor perspectiva del mercado e implementar estrategias que le permita fijar el precio unitario idóneo para el consumidor y la empresa. La compañía KIGAS ha sufrido una disminución del 20% entre el diferencial del total de ingresos y las unidades producidas en la actualidad, en relación a 10 años atrás. Siendo la finalidad de este trabajo, establecer la ecuación actual de la oferta, que permita establecer las cantidades requeridas para diferentes escenarios de precios unitarios, por medio de la aplicación de las funciones lineales.

Palabras clave: oferta, costos fijos, precio unitario, unidades producidas.

Abstract

The calculation of the offer is one of the most useful business management tools used by the professional in Accounting and Auditing, especially when its application is related to fixed costs, since it allows to have a better perspective of the market and implement strategies that allows you to set the ideal unit price for the consumer and the company. The KIGAS Company has suffered a 20% decrease between the differential of total revenue and the units produced today, compared to 10 years ago. The purpose of this work being to establish the current supply equation, which allows establishing the quantities required for different scenarios of unit prices, through the application of linear functions.

Keywords: offer, fixed costs, unit price, units produced.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	7
1. DESARROLLO	9
1.1 Fundamentación teórica	9
1.1.1 <i>La oferta.</i>	9
1.1.2 <i>Los costos fijos.</i>	9
1.1.3 <i>El precio unitario.</i>	10
1.1.4 <i>La cantidad producida.</i>	11
1.1.5 <i>El ingreso total.</i>	11
1.2 Metodología de la investigación	11
1.3 Reactivo práctico	12
2. CONCLUSIONES	16
Bibliografía	17

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Análisis comparativo de los ingresos en 2011 y 2020	14
Cuadro 2. Cálculo de la razón de cambio en los escenarios de 2011	14
Cuadro 3. Cálculo de la razón de cambio en los escenarios de 2020	15
Cuadro 4. Comparación de la razón de cambio entre los distintos puntos	15

INTRODUCCIÓN

Los problemas relacionados con la cantidad de producción, con la fijación de precios y con los costos fijos, se relacionan con el concepto de la oferta y pueden integrarse en su entorno distintos elementos que condicionan a este principio básico de economía. Si bien la oferta se conoce como la cantidad de productos que una empresa coloca en los mercados para que la sociedad pueda satisfacer sus necesidades, el ejercer esta actividad comercial tiene un trasfondo que es la generación de riquezas económicas para quienes inician con el negocio. Es por ello que se considera importante definir y diferenciar las técnicas de fijación de precios existentes, pues el precio es un factor muy relevante en esta relación.

En cambio, la demanda es conocida como la cantidad de productos que una sociedad necesita y consume, la cual está restringida por el precio de esos productos, los precios de los productos sustitutos y el nivel de ingreso de los individuos (Alonso, Ordóñez y Rivera, 2017; Luengo, 2019). Sin embargo, existen casos donde la demanda mantiene una relación directa solamente entre el precio y la cantidad del producto demandado, excluyendo las otras dos restricciones antes mencionadas (Cadena, Ariza y Pulido, 2016). Entonces se puede decir que según el producto pueden existir distintos escenarios de demanda, pues no todos se consumen o se ven afectados de la misma manera.

La disputa en el análisis de la oferta y la demanda se respalda desde diferentes teorías como la keynesiana la cual afirma que las diferencias entre la demanda se marcan en el corto plazo mientras que las de la oferta se presentan en el largo plazo ya que se ven influenciadas por la alteración de los precios (Rodríguez, 2017). Sin embargo, autores como Orlando, Rivas, Pérez y Marrero (2017) quienes consideran que lo más apropiado para pronosticar la demanda, o la oferta según sea el caso, es emplear métodos cualitativos y cuantitativos para complementar el análisis del mercado y así obtener resultados más certeros.

Se identifica como problemática la influencia que tiene la variación histórica del diferencial de oferta en la generación de ingresos de la venta de fusibles. El objetivo planteado busca identificar la razón de cambio de la oferta de fusibles mediante la comparación de escenarios afectados por una disminución del diferencial. Se espera dejar un precedente para que las empresas puedan disminuir el uso de recursos y así la cantidad producida se alinee con la oferta adecuada.

La metodología de investigación fue descriptiva, se hizo uso del proceso de razonamiento lógico inductivo-deductivo y para el levantamiento de información se empleó la técnica de la revisión documental, consultando repositorios de revistas científicas. El presente documento se compone de tres apartados, posterior a esta Introducción se presenta el Desarrollo donde se realiza la fundamentación teórica, se describe la metodología de la investigación y se presentan los resultados; al final se elaboran las conclusiones que responden a los objetivos planteados.

1. DESARROLLO

1.1 Fundamentación teórica

1.1.1 *La oferta*. Se define como oferta a la cantidad de productos y servicios que las personas naturales y jurídicas ofrecen a la sociedad, determinando un precio de venta específico (González, 2018). Es decir, la creación de productos y servicios exige el consumo de recursos, los cuales son considerados como parte del proceso de producción y, además, se le agrega un valor adicional al de los recursos debido al uso de personas y maquinaria para crear dicha cantidad de bienes.

La ley de la oferta, en conjunto con la ley de la demanda, sirve para regular y relacionar las sociedades en donde se ha identificado la existencia de tres tipos de actores que son los productores, los intermediarios y los consumidores (Dorado y Ruiz, 2017). No puede haber oferta sin demanda, y la demanda sin la oferta no puede existir, es así como se pueden relacionar estos dos conceptos, es por ello que en los problemas de oferta y demanda siempre se habla de cantidades, puesto que corresponden al número de productos que una empresa entrega a la sociedad o que la sociedad está dispuesta a consumir, como se explora a continuación.

1.1.2 *Los costos fijos*. Según Latorre (2016) de la clasificación de los costos de acuerdo a su variabilidad se desprenden los costos fijos, los cuales se generan en función del tiempo y de otros factores. Según Escobar, Rojas y Saldarriaga (2017) una de las características de estos costos es el desembolso de una cantidad de dinero constante durante un período, el cual no es afectado por el volumen de producción, incluso, este gasto monetario es obligatorio para las empresas, aunque su producción se encuentre paralizada.

Los costos fijos son aquellos costos que no varían a través del tiempo a menos que el factor que genera el costo cambie, por ejemplo, si una empresa firma un contrato para arrendar un local por dos años a un valor determinado, la empresa tendrá que pagar ese valor durante ese período, y suponiendo que las máquinas que posee sufren un desperfecto

que paraliza su producción por dos meses, la empresa igualmente debe continuar cancelando el arriendo acordado; presentando otro ejemplo con la misma empresa pero que esta vez necesita de un local más grande para incrementar su oferta, cambia el costo fijo cuando se traslada a otro local, sin embargo, el precio de este nuevo arriendo será su nuevo costo fijo por el período que se firme el nuevo contrato.

1.1.3 *El precio unitario.* Según la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos (como se citó en Morillo y Morillo, 2017) el precio de venta, justo como máximo, se delimita en un período de tiempo y su estructura está conformada por los costos y un margen de ganancia. El emplear el término unitario junto al concepto de precio significa que se determina el valor monetario que un comprador debe entregar al vendedor para hacerse de una unidad de producto. Existen algunas otras formas de determinar el precio unitario que contemplan en su estructura otros factores.

Según Avilés, Almendarez, Hernández y Beltrán (2015) esta técnica surge como una política de equidad para hacer una mejor distribución del consumo de los servicios básicos reduciendo las tarifas para las personas de escasos recursos, quienes en volumen hacen un mayor consumo. Este concepto ha sido adaptado como una técnica de fijación de precios, como lo explica Castillo y Mendoza (2018), donde el precio de venta de un producto disminuye cuando éste se oferta en mayores cantidades.

La fijación de precios se desarrolla en relación al producto, pues en algunas ocasiones el mercado es el que fija los precios a su conveniencia y no afecta la decisión del consumidor, y por otra parte, existen situaciones en las que el consumidor influye directamente en los precios ya ellos mismos se encargan de otorgarle un valor a los productos (Chávez, 2016). Cabe recalcar que Abril, Barrera y Mayorga (2017), quienes comparten lo expresado por Chávez (2016) e involucran lo mencionado por Escobar et al. (2017), agregan también a la competencia como uno de los principales factores que influyen en la fijación de precios.

1.1.4 *La cantidad producida*. Este concepto se relaciona con el de la oferta, en parte se explica que es el número de bienes o servicios que se producen para ser puestos a la venta, sin embargo, aquí se presentan unas condiciones que se relacionan con los costos. Los costos variables, aquellos que aumentan o disminuyen según el volumen de producción (Latorre, 2016), forman parte de la estructura del precio unitario y en conjunto con el costo fijo, que nunca cambia (Escobar et al., 2017), estipulan una cantidad mínima de productos que se deben vender para cubrir todos los costos y no tener pérdidas.

1.1.5 *El ingreso total*. Considerando lo manifestado por Salazar (2017), el cálculo del ingreso real o del proyectado se efectúa a través de una operación matemática de multiplicación entre el precio de venta y la cantidad de clientes o ventas. El ingreso total muestra el valor racional de dinero que puede ingresar a una empresa por si esta vende una cantidad determinada de productos a un precio durante un período de tiempo, y por deducción lógica partiendo de la ley de la demanda se considera que al incrementar el precio y disminuir la demanda también lo hace el ingreso total.

1.2 Metodología de la investigación

La presente investigación aplica la metodología descriptiva y hace uso del razonamiento inductivo-deductivo, en primera instancia se vuelve necesario realizar una investigación exploratoria para determinar con precisión la problemática, en donde a través de la revisión documental se analizan ejercicios sobre oferta lineal en repositorios universitarios, y luego se hace el levantamiento de información desde revistas científicas y libros. La resolución del caso práctico tiene un procedimiento atípico, haciendo énfasis en el uso de la lógica matemática para interpretar el enunciado, se incurren en las siguientes etapas

- a) Usar la ecuación de 2011 para sustituir los tres diferentes precios de comercialización de fusibles para calcular la oferta en cada escenario.
- b) Calcular el nuevo diferencial de la oferta tomando como referencia la disminución del precio para construir la ecuación de 2020.

- c) Usar la ecuación de 2020 para sustituir los tres diferentes precios de comercialización de fusibles para calcular la oferta en cada escenario.
- d) Comparar la oferta y los ingresos anuales que se producen en función de cada precio de venta.

1.3 Reactivo práctico

En un análisis realizado hace 10 años, una empresa determinó que sus ingresos se encontraban en función de la ecuación $I = 0.40q + 1200$. Hoy en día el precio es muy variable, además de existir otras alternativas que reemplacen estos fusibles para controles, lo cual ha representado una disminución del 20% entre el diferencial del total de ingresos y las unidades producidas. Por lo tanto, es necesario conocer la oferta si el precio de los fusibles varía entre \$3.00, \$1.50 y \$0.50. Además, será importante conocer el ingreso de la compañía bajo las diferentes circunstancias de precios. Se identifican los siguientes datos:

$$P_1 = 0.50$$

$$P_2 = 1.50$$

$$P_3 = 3.00$$

Haciendo un análisis de la ecuación que describe el comportamiento del mercado en 2011 que es $I = 0.40q + 1200$, se presentan tres situaciones en donde los ingresos se encuentran restringidos por el precio que es una constante que limita la cantidad ofertada. Si bien es conocido que los ingresos se calculan a través de la ecuación $I = Pq$, y se desconoce la oferta, se obtienen las siguientes tres ecuaciones:

- Cuando el precio es de \$0.50, la oferta sería de:

$$0.50q = 0.40q + 1200$$

$$0.10q = 1200$$

$$q = 12000$$

- Cuando el precio es de \$1.50, la oferta sería de:

$$1.50q = 0.40q + 1200$$

$$1.10q = 1200$$

$$q = 1091$$

- Cuando el precio es de \$3.00, la oferta sería de:

$$3.00q = 0.40q + 1200$$

$$2.60q = 1200$$

$$q = 462$$

Actualmente la ecuación ha sido alterada por la introducción de productos sustitutos en el mercado disminuyendo un 20% del diferencial $0.40q$, por ende, el diferencial para el año 2020 es:

$$I = q[0.40 - (0.40 * 0.20)] + 1200$$

$$I = 0.32q + 1200$$

Aplicando la misma lógica matemática que se empleó para calcular las cantidades en el paso anterior donde se obtienen los siguientes resultados:

- Cuando el precio es de \$0.50, la oferta sería de:

$$0.50q = 0.32q + 1200$$

$$0.18q = 1200$$

$$q = 6667$$

- Cuando el precio es de \$1.50, la oferta sería de:

$$1.50q = 0.32q + 1200$$

$$1.18q = 1200$$

$$q = 1017$$

- Cuando el precio es de \$3.00, la oferta sería de:

$$3.00q = 0.32q + 1200$$

$$2.68q = 1200$$

$$q = 448$$

A continuación, se presenta un análisis comparativo de los ingresos que genera cada oferta en cada año, si se vendiera el producto en los tres precios estipulados:

Cuadro 1. Análisis comparativo de los ingresos en 2011 y 2020

Detalle	\$ 0.50		\$ 1.50		\$ 3.00	
	2011	2020	2011	2020	2011	2020
Oferta	12000	6667	1091	1017	462	448
Ingresos	\$ 6,000.00	\$ 3,333.50	\$ 1,636.50	\$ 1,525.50	\$ 1,386.00	\$ 1,344.00
Disminución	44.44%		6.78%		3.03%	
Fuente: Desarrollado en base a los datos del ejercicio						

La afectación del 20% en el diferencial de la oferta que sufre en 2020 respecto a 2011 le representa a la empresa un 44.44% de pérdida en la generación de ingresos cuando los fusibles se vendían a \$0.50 mientras que cuando se vendían en \$1.50 le genera 6.78% menos de ingresos, y el escenario menos afectado es donde el precio unitario era de \$3.00 que disminuye los ingresos en 3.03% únicamente. El siguiente análisis corresponde al cálculo de la variación delta donde se consideran los puntos en el plano conociendo que los ingresos dependen de la oferta que se encuentra en función del precio. Se obtienen los siguientes resultados:

Cuadro 2. Cálculo de la razón de cambio en los escenarios de 2011

Año	2011											
Oferta	0,50	X ₀	12000,00	Oferta	0,50	X ₀	12000,00	Oferta	1,50	X ₀	1091,00	
	1,50	X _f	1091,00		3,00	X _f	462,00		3,00	X _f	462,00	
Ingresos	0,50	Y ₀	6000,00	Ingresos	0,50	Y ₀	6000,00	Ingresos	1,50	Y ₀	1636,50	
	1,50	Y _f	1636,50		3,00	Y _f	1386,00		3,00	Y _f	1386,00	
X			-10909,00	X			-11538,00	X			-629,00	
Y			-4363,50	Y			-4614,00	Y			-250,50	
Razon de cambio			40,00%	Razon de cambio			39,99%	Razon de cambio			39,83%	
Fuente: Desarrollado en base a los datos del ejercicio												

En 2011 cuando la oferta de fusibles que en un inicio tiene un precio de venta de \$0.50 incrementa a \$1.50 la empresa experimenta una razón de cambio de 40.00%, diferente a

la que se produce si el precio inicial aumentara a \$3.00 siendo de 39.99%, y mientras la empresa oferta los productos a \$1.50 y luego en \$3.00 entonces la razón de cambio en sus ingresos sería de 39.83%

Cuadro 3. Cálculo de la razón de cambio en los escenarios de 2020

Año	2020											
Oferta	0,50	X ₀	6667,00	Oferta	0,50	X ₀	6667,00	Oferta	1,50	X ₀	1017,00	
	1,50	X _f	1017,00		3,00	X _f	448,00		3,00	X _f	448,00	
Ingresos	0,50	Y ₀	3333,50	Ingresos	0,50	Y ₀	3333,50	Ingresos	1,50	Y ₀	1525,50	
	1,50	Y _f	1525,50		3,00	Y _f	1344,00		3,00	Y _f	1344,00	
X			-5650,00	X			-6219,00	X			-569,00	
Y			-1808,00	Y			-1989,50	Y			-181,50	
Razon de cambio			32,00%	Razon de cambio			31,99%	Razon de cambio			31,90%	
Fuente: Desarrollado en base a los datos del ejercicio												

En 2020 tras haber sufrido una disminución del 20% en el diferencial de la oferta cuando los fusibles se empiezan a vender en \$0.50 y luego se incrementa su precio unitario a \$1.50 la empresa experimenta una razón de cambio de 32.00%, diferente a la que se produce si el precio inicial aumentara a \$3.00 siendo de 31.90%, y mientras la empresa oferta los productos a \$1.50 y luego en \$3.00 entonces la razón de cambio en sus ingresos sería de 39.83%

Cuadro 4. Comparación de la razón de cambio entre los distintos puntos

Escenarios		Razón de cambio
2011	0.50 - 1.50	40.00%
	0.50 - 3.00	39.99%
	1.50 - 3.00	39.83%
2020	0.50 - 1.50	32.00%
	0.50 - 3.00	31.99%
	1.50 - 3.00	31.90%
Fuente: Desarrollado en base a los datos del ejercicio		

La disminución del 20% en el diferencial de oferta genera un impacto negativo en la generación de ingresos en 2020 respecto a 2011, pero al analizar la razón de cambio se observa que la curva de la oferta en 2020 tiene menos impacto en la proporción en que se generan ingresos cuando los precios unitarios varían, en relación al 2011.

2. CONCLUSIONES

Se concluye que la razón de cambio es un valor racional o porcentual que permite identificar a través de Delta X (Δx) y Delta Y (Δy) el grado de variación que se produce en la generación de ingresos tras sufrir una disminución de la oferta afectada por el incremento del precio unitario, y además se concluye que la razón de cambio es más baja en las transiciones de los precios de 2020 como consecuencia de la disminución del 20% del diferencial de la oferta, lo que significa que pese a que actualmente se generan menos ingresos respecto a 2011, si la empresa KIGAS sube o baja el precio unitario de los fusibles no siente un impacto tan brusco en sus ingresos como lo hubiera experimentado 10 años atrás.

- Se concluye que la disminución del diferencial de la oferta es un suceso que afecta drásticamente a la generación de ingresos, y pese a que la razón de cambio sea menor en la actualidad, la premisa es que el nivel de riqueza que se genera es muy limitado respecto al de 10 años atrás.
- Se recomienda a los estudiantes que para futuras investigaciones realicen un contraste sobre la técnica de fijación de precios por bloque para este tipo de productos donde el precio puede cambiar en razón del tipo de comercialización que se quiera hacer tomando como objetivo a mayoristas, minoristas y consumidor final, para tener una perspectiva diferente a la actual que se basa en el análisis histórico de la empresa KIGAS.

Bibliografía

- Abril, J., Barrera, H., & Mayorga, M. (2017). Costos de producción y fijación de precios en empresas artesanales. Caso de estudio: DAYANTEX. *Revista Publicando*, 4(12), 541-553. Obtenido de https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/713/pdf_525
- Alonso, J., Ordóñez, P., & Rivera, A. (2017). La demanda de guayaba en Colombia. *Corpoica. Ciencia y Tecnología Agropecuaria*, 18(1), 25-45. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4499/449949161002.pdf>
- Avilés, G., Almendarez, M., Hernández, V., & Beltrán, L. (2015). Elasticidad-precio de corto y largo plazos de la demanda de agua residencial de una zona árida. Caso de estudio: La Paz, B.C.S., México. *Tecnología y Ciencias del Agua*, VI(4), 85-99. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/tca/v6n4/v6n4a6.pdf>
- Cadena, J., Ariza, M., & Pulido, C. (2016). Elasticidades de demanda de un medicamento antidepressivo en Colombia como estrategia para evaluar poder de mercado. *Revista Gerencia y Políticas de Salud*, 15(31), 278-297. Obtenido de <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/gerepolsal/article/view/18238/14349>
- Castillo, M., & Mendoza, J. (2018). Algoritmos básicos de la discriminación de precios de segundo grado. *Análisis Económico*, XXXIII(84), 77-98. Obtenido de <http://analisiseconomico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/278/257>
- Chávez, R. (2016). Elasticidad precio de la demanda de cigarrillos y alcohol en Ecuador con datos de hogares. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 40(4), 222-228. Obtenido de <https://www.scielosp.org/article/rpsp/2016.v40n4/222-228/>
- Dorado, A., & Ruiz, M. (2017). Reactivación de la intervención comunitaria en la España del siglo XXI el consejo local. *Prisma Social*(18), 393-433. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3537/353751820014.pdf>
- Escobar, D., Rojas, M., & Saldarriaga, C. (2017). Modelo financiero como herramienta gerencial para la toma de decisiones en una empresa porcícola. *Revista de Investigación y Ciencias Estratégicas*, 4(1), 14-30. Obtenido de <https://revistas.upb.edu.co/index.php/RICE/article/view/7668/6994>

- García, J., Díaz, S., Upegui, J., & Velásquez, H. (2019). Determinantes del precio de la vivienda nueva en Medellín: Un modelo estructural. *Cuadernos de economía (Santafé de Bogotá)*, 38(76), 109-136. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6873720>
- González, F. (2018). Tipología de consumidores y modalidades de mercado en México: La disputa por la demanda. *Scripta Ethnologica*, 40, 1-14. Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/148/14858409002/html/index.html>
- Latorre, F. (2016). Estado del Arte de la Contabilidad de Costos. *Revista Publicando*, 3(8), 513-528. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5833423.pdf>
- Luengo, A. (2019). Estimacion del poder de mercado en la industria del cobre de Estados Unidos. *Revista de análisis económico*, 34(2), 23-52. Obtenido de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-88702019000200023
- Morillo, C., & Morillo, M. (2017). Determinación de precios en el marco de la Ley Orgánica de Precios Justos en Venezuela. *Economía*, 42(43), 141-174. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1956/195654622006.pdf>
- Orlando, Y., Rivas, A., Pérez, M., & Marrero, F. (2017). Procedimiento para el pronóstico de la demanda mediante redesneuronales artificiales. *Ciencias Holguín*, 23(1), 1-18. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1815/181549596004.pdf>
- Rodríguez, C. (2017). Un análisis dinámico de los impulsos de oferta y demanda en Puerto Rico y la política monetaria de Estados Unidos utilizando la descomposición estructural Blanchard-Quah. *Análisis Económico*, 32(81), 5-30. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/413/41353526002.pdf>
- Salazar, R. (2017). Calculo de precio para membresía de acceso a sitio de noticias locales. *Global Media Journal*, 14(27), 65-78. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/687/68753898004.pdf>