Nombre de alumno: Gilary Garduño Alvarez

Nombre del profesor: Yaneth Del Rocio Espinosa Espinosa

Nombre del trabajo: Mapa conceptual

Materia: Análisis De La Información Financiera

Grado: 4to cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 15 de septiembre de 2020

PUNTO DE EQUILIBRIO

- El índice del punto de equilibrio es un método que sirve como herramienta para realizar el presupuesto, que presenta de manera anticipada el nivel de ingresos que la empresa debe obtener para poder cubrir el total de gastos y costos, todo esto permite fijar los objetivos de ventas para lograr obtener las ganancias fijadas.
- Existen dos puntos de equilibrio:
  - Punto de equilibrio económico
    - Sirve para determinar el precio, debido a que es el punto donde se juntan los oferentes (compradores) y demandantes (vendedores) y se ponen de acuerdo en el precio del bien.
  - Punto de equilibrio financiero:
    - Se utiliza para fijar objetivos con relación a las ventas, y que se puedan solventar todos aquellos gastos y costos que existen en la empresa, ya sean costos fijos o variables, de producción o de operación.
- Comportamiento de costos variables, fijos y totales.
  - Conocer el comportamiento de los costos es muy útil en la administración de una empresa para una variedad de propósitos.
    - COSTOS VARIABLES
      - Cuando el nivel de actividad es medido en unidades producidas, los materiales directos y los costos de mano de obra directa son generalmente clasificados como costos variables.
    - COSTO MIXTO
      - Tiene las características tanto de un costo fijo como de uno variable.
    - COSTOS FIJOS
      - Cuando las unidades producidas es la medida de actividad, ejemplos de costos fijos incluyen la depreciación en línea recta del equipo de una fábrica, seguro de maquinaria y equipo de la planta, salarios de supervisores, etcétera.
- Cálculo en forma algebraica y gráfica.
  - Cuando la información financiera se muestra en gráfica, éstas dan una facilidad de percepción al lector que no le proporcionan las cifras, índices, porcentajes, etc., y el analista puede tener una idea más clara, dado que las variaciones monetarias se perciben con mayor claridad.
    - MEZCLA DE VENTAS
      - Es posible determinar el punto de equilibrio considerando la mezcla de ventas. La mezcla de ventas es la distribución relativa de ventas entre los productos vendidos por una empresa y puede medirse en unidades vendidas o en proporción de ingresos.
- Cálculo en forma algebraica y gráfica.
  - Al hacer cualquier análisis económico proyectado al futuro, siempre hay un elemento de incertidumbre asociado a las alternativas que se estudian y es precisamente ésa falta de certeza lo que hace que la toma de decisiones sea bastante difícil
    - Efecto de cambios en el precio, costos fijos y volúmenes de ventas.
      - Los factores que afectan la utilidad no son independientes de los demás; ya que el precio de venta afecta el volumen de las ventas, el volumen de las ventas influye sobre el volumen de la producción, el volumen de la producción influye sobre el costo, y el costo influye sobre la utilidad.
    - Efecto de cambios en el precio, costos fijos y volúmenes de ventas.
      - Cuando la empresa determina el punto de equilibrio, asume que sus ingresos serán iguales a sus costos, pero como lo habíamos mencionado esto no es lo que quieren los dueños de las empresas. La meta de casi todas las empresas es obtener utilidades; que sus ingresos superen a sus costos.
- Análisis de La rentabilidad del producto.
  - Es una herramienta muy útil para determinar hasta qué punto tu compañía, o un nuevo producto o servicio será rentable.Cuando eres rentable, no estás perdiendo ni ganando dinero, pero al menos todos tus gastos están cubiertos.