

Universidad del sureste

Carrera de administración de estrategias de negocios

Alumno: Raúl Eduardo Jiménez Gómez

Maestra: Yaneth Del Roció Espinosa Espinosa

Materia: Análisis de la información financiera

Cuatrimestre: 4to. Cuatrimestre

Tema: Ensayo de la unidad I

El propósito principal de este ensayo es plasmar las ideas principales de la unidad 1 que se nos presentan en la antología, en uno de los apartados de la unidad 1 podemos encontrar el modelo de costo-volumen-utilidad en el cual se nos muestra cómo se llevan a cabo algunas decisiones utilizando este modelo, también se nos muestra la forma de ver la rentabilidad de un producto en el mercado y la técnica de punto de equilibrio la cual nos brindara apoyo con la toma de decisiones y de la resolución de problemas.

Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es una herramienta muy útil, al representar el nivel de producción y ventas en el que la utilidad es igual a cero, es decir, es el nivel en el que la utilidad marginal es suficiente sólo para cubrir los gastos y costos fijos. Para poder utilizar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, separando los que son variables de los fijos y los semi-variables que después de una juiciosa clasificación de los mismos como fijos o variables. Los principales objetivos del punto del punto de equilibrio son:

- Determinar el momento en donde los ingresos son iguales a los costos y gastos.
- Obtener una medición de la eficiencia de operación y controlar la ejecución de las cifras propuestas.
- Facilitar el análisis, planeación y control de los resultados de la empresa.

Formula del punto de equilibrio:

$$P.E. = \frac{CF}{P - CV}$$

CF Costos fijos

P Precio unitario

CV Costos variables unitarios

Gracias a esta fórmula podemos determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos y los gastos operacionales básicos.

Grupos de puntos de equilibrio

Punto de equilibrio económico: nos ayuda a determinar el precio de nuestro producto, con el los compradores y vendedores se ponen de acuerdo con el precio del bien.

Punto de equilibrio financiero: es la meta que se fija una empresa en ventas en la cual puedan solventar todos aquellos gastos y costos que existen en la empresa, ya sean costos fijos o variables, de producción o de operación.

Modelo costo-volumen-utilidad.

Es un modelo que ayuda a la administración a determinar las acciones que se deben tomar con la finalidad de lograr cierto objetivo, que en el caso de las empresas lucrativas es llamado utilidades. Modificando un poco la fórmula de punto de equilibrio se puede calcular el volumen de ventas requeridas para una utilidad deseada. Para el cálculo del nivel de ventas que nos permitan llegar a nuestra utilidad meta.

Formula:



Rentabilidad de un producto.

Existen medidas de rentabilidad que son ayudan a determinar la rentabilidad de un producto en el mercado en el cual se quiere introducir este producto algunas propuestas por (clark, 2017) están descritas a continuación

- Competencia Industria: cuantos competidores industriales tiene mi producto.
- Participantes Potenciales: la atracción de nuevos competidores que llegarán con nueva capacidad, recursos sustanciales e impulso para el aumento de la participación.
- Sustitutos: si existen sustitutos potenciales de nuestro producto.
- Compradores y proveedores: este punto se refiere a que si los compradores poseen un fuerte o creciente poder de negociación.

Pude llegar a la conclusión de que es indispensable tener un dominio amplio en esta materia debido a que nos ayuda tanto en partes técnicas y mecánicas del manejo de nuestra empresa, como en el cálculo del punto de equilibrio que nos ayuda a ver la rentabilidad del negocio, hasta en las medidas de la rentabilidad del negocio.

Bibliografía

clark, k. (3 de octubre de 2017). *keyandcloud*. Recuperado el 23 de septiembre de 2020, de https://www.keyandcloud.com/medidas-mejoran-la-rentabilidad/#:~:text=Medidas%20que%20mejoran%20la%20rentabilidad&text=En%20la%20 rentabilidad%20econ%C3%B3mica%20de,monetaria%20invertida%20en%20el%20activo.