



**Nombre del alumno: LIMBERG ALBORES MONTOYA**

**Nombre del profesor: YANETH DEL ROCIO ESPINOSA**

**Nombre del trabajo: MAPA CONCEPTUAL UNIDAD I**

**Materia: ANALISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA**

**Grado: 4to CUATRIMESTRE**

**Grupo: A-13**

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas

UNIDAD I

MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO  
COSTOS FIJOS/VENTAS-COSTO VARIABLE

Punto de equilibrio = costos fijos + gastos financieros + utilidad deseada antes de impuestos / ventas-costo variable.

En conclusión, es posible indicar que todos estos métodos para el análisis financiero son necesarios para tener un panorama diferente de la empresa y sirven de base para la toma de decisiones.

1.1.1 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.

El comportamiento de un costo se refiere a la manera en la cual un costo cambia al momento que una actividad relacionada cambia. Para entender el comportamiento de los costos, los siguientes dos factores deben ser considerados: Primero, se deben identificar las actividades que se piensa causan que el costo sea incurrido.

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. Los costos variables son costos que varían en total proporción a los cambios en el nivel de actividad.

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. Los costos fijos son costos que continúan igual en su monto total aun y que el nivel de actividad cambie.

1.1.2 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

Al determinar el punto de equilibrio se asume que la empresa sólo produce y vende un artículo, pero en realidad las empresas venden varios productos o líneas de productos a diferentes precios y costos unitarios variables, y por lo tanto obtienen diferentes márgenes de contribución.

Un costo mixto

Tiene las características tanto de un costo fijo como de uno variable. Por ejemplo, en un rango de actividad dado, el costo mixto total puede permanecer igual. Entonces se comporta como un costo fijo. Sobre otro rango de actividad diferente, el costo mixto puede cambiar en proporción a los niveles de actividad

1.2 Análisis de sensibilidad.

Al hacer cualquier análisis económico proyectado al futuro, siempre hay un elemento de incertidumbre asociado a las alternativas que se estudian y es precisamente ésta falta de certeza lo que hace que la toma de decisiones sea bastante difícil. Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, se efectúa el análisis de sensibilidad, el cual indica las variables que más afectan el resultado económico del proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

1.2.1 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

Considerando que la utilidad que genera la empresa depende esencialmente de los recursos operativos que posee, capital de trabajo y activos fijos, independientemente de la forma en que se financieron; este análisis se concentrará en la utilidad operativa denominada "utilidad antes de intereses e impuestos"

El punto de equilibrio tiene diversas definiciones en las que no existen discrepancias, salvo algunas formalidades. Para no abundar en más detalles acerca de la definición exponemos la siguiente: "Es aquel nivel de ventas que cubre exactamente los costos variables y los costos fijos tal que la utilidad operativa es igual a cero".