

**Nombre de alumno: Rosa Cecilia  
Méndez Jiménez**

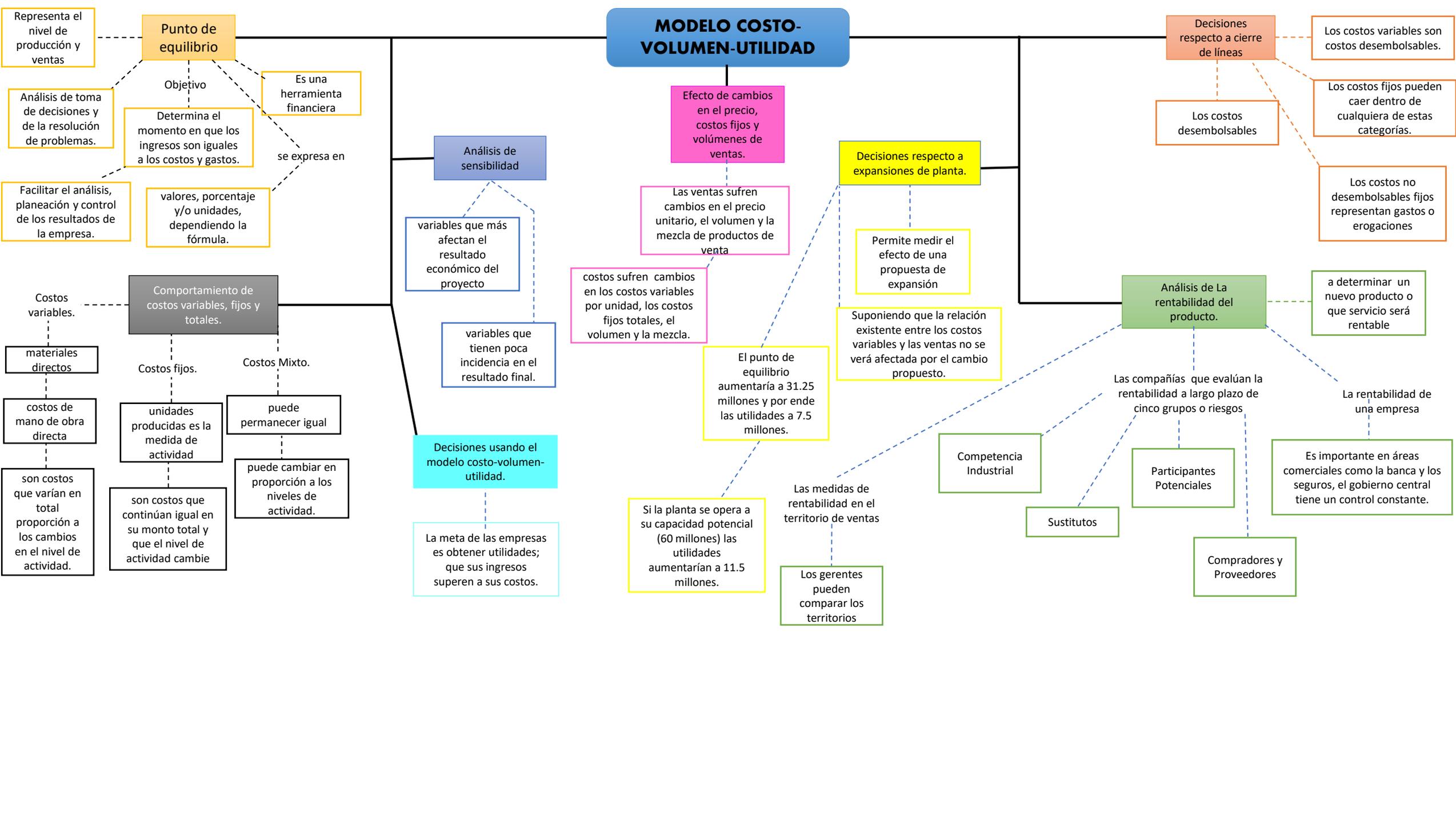
**Nombre del profesor: Yaneth del  
Roció Espinosa Espinosa**

**Nombre del trabajo: Mapa  
conceptual de la unidad 1 y 2**

**Materia: Análisis de la información  
financiera**

**Grado: 4**

# MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD



## Punto de equilibrio

Objetivo

Determina el momento en que los ingresos son iguales a los costos y gastos.

valores, porcentaje y/o unidades, dependiendo la fórmula.

Es una herramienta financiera

se expresa en

Representa el nivel de producción y ventas

Análisis de toma de decisiones y de la resolución de problemas.

Facilitar el análisis, planeación y control de los resultados de la empresa.

## Comportamiento de costos variables, fijos y totales.

Costos variables.

materiales directos

costos de mano de obra directa

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

Costos fijos.

unidades producidas es la medida de actividad

son costos que continúan igual en su monto total y que el nivel de actividad cambie

Costos Mixto.

puede permanecer igual

puede cambiar en proporción a los niveles de actividad.

## Análisis de sensibilidad

variables que más afectan el resultado económico del proyecto

variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

## Decisiones usando el modelo costo-volumen-utilidad.

La meta de las empresas es obtener utilidades; que sus ingresos superen a sus costos.

## MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD

Efecto de cambios en el precio, costos fijos y volúmenes de ventas.

Las ventas sufren cambios en el precio unitario, el volumen y la mezcla de productos de venta

costos sufren cambios en los costos variables por unidad, los costos fijos totales, el volumen y la mezcla.

El punto de equilibrio aumentaría a 31.25 millones y por ende las utilidades a 7.5 millones.

Si la planta se opera a su capacidad potencial (60 millones) las utilidades aumentarían a 11.5 millones.

Las medidas de rentabilidad en el territorio de ventas

Los gerentes pueden comparar los territorios

## Decisiones respecto a expansiones de planta.

Permite medir el efecto de una propuesta de expansión

Suponiendo que la relación existente entre los costos variables y las ventas no se verá afectada por el cambio propuesto.

## Decisiones respecto a cierre de líneas

Los costos desembolsables

Los costos variables son costos desembolsables.

Los costos fijos pueden caer dentro de cualquiera de estas categorías.

Los costos no desembolsables fijos representan gastos o erogaciones

## Análisis de La rentabilidad del producto.

a determinar un nuevo producto o que servicio será rentable

Las compañías que evalúan la rentabilidad a largo plazo de cinco grupos o riesgos

Competencia Industrial

Sustitutos

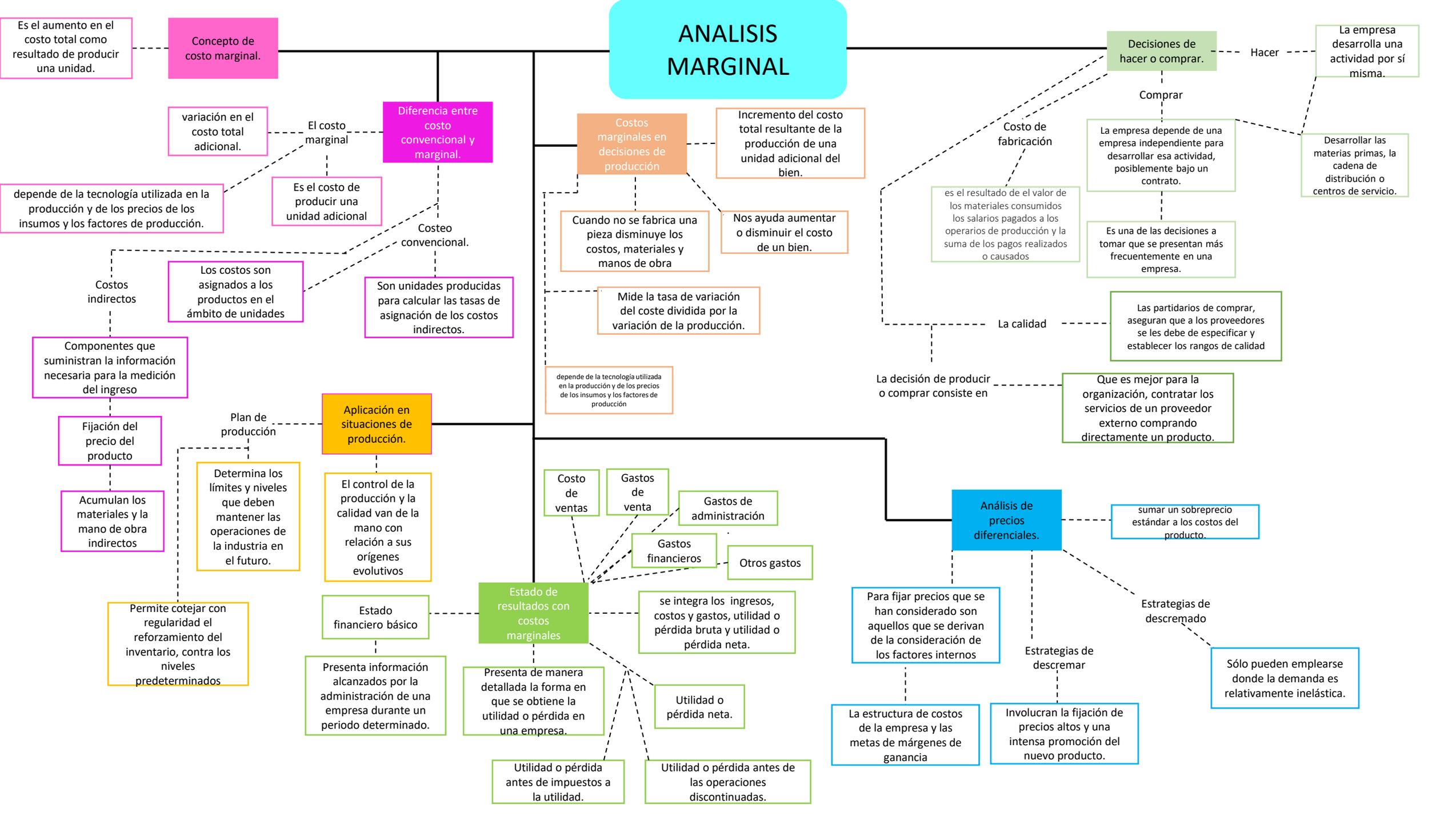
Participantes Potenciales

Compradores y Proveedores

La rentabilidad de una empresa

Es importante en áreas comerciales como la banca y los seguros, el gobierno central tiene un control constante.

# ANÁLISIS MARGINAL



## Concepto de costo marginal.

Es el aumento en el costo total como resultado de producir una unidad.

variación en el costo total adicional.

Es el costo de producir una unidad adicional

depende de la tecnología utilizada en la producción y de los precios de los insumos y los factores de producción.

Componentes que suministran la información necesaria para la medición del ingreso

Fijación del precio del producto

Acumulan los materiales y la mano de obra indirectos

Permite cotejar con regularidad el reforzamiento del inventario, contra los niveles predeterminados

## Diferencia entre costo convencional y marginal.

El costo marginal

Costeo convencional.

Los costos son asignados a los productos en el ámbito de unidades

Son unidades producidas para calcular las tasas de asignación de los costos indirectos.

## Aplicación en situaciones de producción.

Plan de producción

Determina los límites y niveles que deben mantener las operaciones de la industria en el futuro.

El control de la producción y la calidad van de la mano con relación a sus orígenes evolutivos

Estado financiero básico

Presenta información alcanzados por la administración de una empresa durante un periodo determinado.

## Estado de resultados con costos marginales

Presenta de manera detallada la forma en que se obtiene la utilidad o pérdida en una empresa.

Utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad.

Utilidad o pérdida neta.

Utilidad o pérdida antes de las operaciones discontinuadas.

Costo de ventas

Gastos de venta

Gastos de administración

Gastos financieros

Otros gastos

se integra los ingresos, costos y gastos, utilidad o pérdida bruta y utilidad o pérdida neta.

## Costos marginales en decisiones de producción

Incremento del costo total resultante de la producción de una unidad adicional del bien.

Cuando no se fabrica una pieza disminuye los costos, materiales y manos de obra

Nos ayuda aumentar o disminuir el costo de un bien.

Mide la tasa de variación del coste dividida por la variación de la producción.

depende de la tecnología utilizada en la producción y de los precios de los insumos y los factores de producción

## Decisiones de hacer o comprar.

Hacer

La empresa desarrolla una actividad por sí misma.

Comprar

La empresa depende de una empresa independiente para desarrollar esa actividad, posiblemente bajo un contrato.

Desarrollar las materias primas, la cadena de distribución o centros de servicio.

Es una de las decisiones a tomar que se presentan más frecuentemente en una empresa.

Costo de fabricación

es el resultado de el valor de los materiales consumidos los salarios pagados a los operarios de producción y la suma de los pagos realizados o causados

La calidad

Las partidarios de comprar, aseguran que a los proveedores se les debe de especificar y establecer los rangos de calidad

La decisión de producir o comprar consiste en

Que es mejor para la organización, contratar los servicios de un proveedor externo comprando directamente un producto.

## Análisis de precios diferenciales.

sumar un sobreprecio estándar a los costos del producto.

Estrategias de descramado

Sólo pueden emplearse donde la demanda es relativamente inelástica.

Estrategias de descramar

Para fijar precios que se han considerado son aquellos que se derivan de la consideración de los factores internos

La estructura de costos de la empresa y las metas de márgenes de ganancia

Involucran la fijación de precios altos y una intensa promoción del nuevo producto.