

1.- Una empresa dedicada a la comercialización de camisas, vende camisas a un precio de US\$ 40, el costo de cada camisa es de US\$ 24, se paga una comisión de ventas por US\$ 2, y sus gastos fijos (alquiler, salarios, servicios, etc.), ascienden a US\$ 3.500. ¿Cuál es el punto de equilibrio en unidades de venta?

$$P_v = 40 \qquad x = 3500 / (40 - 26)$$

$$C_v = 24 + 2 = 26 \qquad x = 250$$

$$C_f = 3500 \qquad \text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = 250$$

2.- Gino administra Misouvenir.pe, un portal de ventas online de souvenirs tecnológicos que los oferta a \$ 50 cada uno. El manufacturar, promocionar, facturar (vía electrónica) y enviar por courier a los clientes estos souvenirs cuestan por unidad unos \$ 35 y durante el mes tiene costos fijos totales por (luz, Internet, agua, alquileres, sueldos de administrativos) gasta \$7,500. El mes pasado vendió 1,000 souvenirs con amplias expectativas de crecimiento. Calcular el punto de equilibrio de la empresa de nuestro amigo.

$$P_v = 50 \qquad x = 7500 / (50 - 35)$$

$$C_v = 35 \qquad x = 500$$

$$C_f = 7500$$

INSTRUCCIONES: responde de forma clara y correcta las siguientes cuestiones.

3.- ¿Qué es el exceso de demanda?

El exceso de demanda es una situación en la que, para un precio dado, la cantidad que desean comprar los consumidores es mayor al stock ofrecido por los vendedores.

4.- ¿Qué es el exceso de oferta?

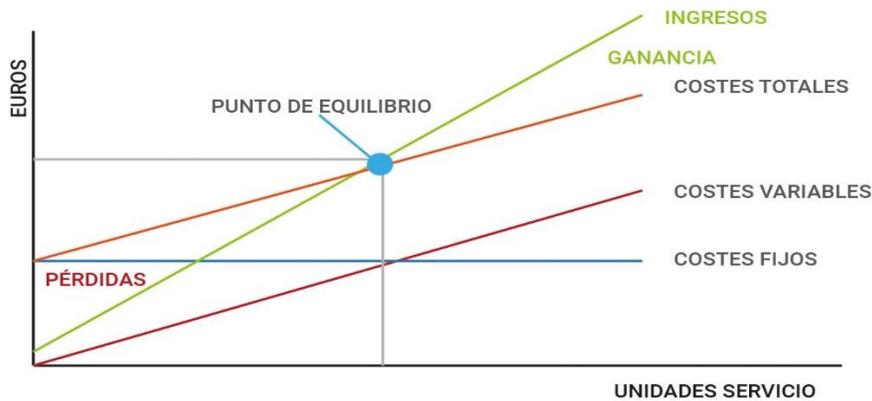
El exceso de oferta es una situación en la que, para un precio determinado, la cantidad demandada por los consumidores es menor al stock ofrecido por los vendedores.

5.- ¿Qué es el punto de equilibrio?

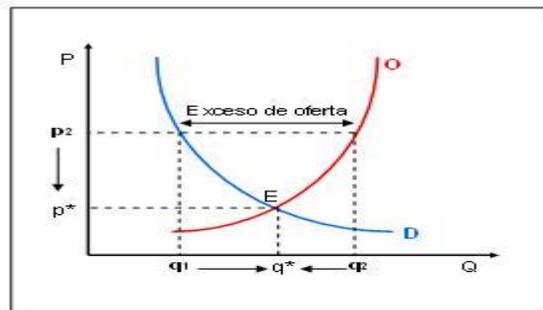
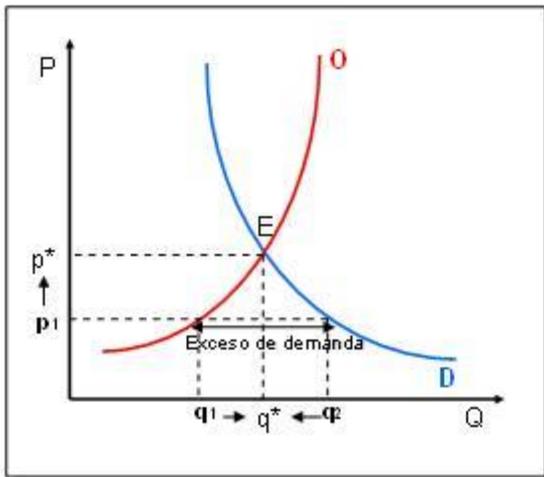
El punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales.

6.- Grafica los conceptos anteriores

PUNTO DE EQUILIBRIO



EXCESO DE DEMANDA



EXCESO DE OFERTA