



Nombre de alumno: Angely Marian Ibáñez Ramírez

Nombre del profesor: Juan José Ojeda

Nombre del trabajo: Cuadro Sinoptico

Materia: Matemáticas Administrativas

Grado: 2do Cuatrimestre

Grupo: LAN02EMC0120-A

Comitán de Domínguez Chiapas a 29 de Enero de 2020.

Modelos de Equilibrio

Modelos para la determinación del precio de equilibrio de la oferta y la demanda

En una situación normal, el mercado se encuentra equilibrado. Se oferta tanto como se demanda. Es decir que todo lo que hay para vender se vende

Exceso de demanda: Se produce entonces un exceso de demanda, es decir muchos compradores interesados en comprar y al mismo tiempo un mercado que ofrecerá menos cantidad.

Modelo para la determinación del punto de equilibrio de las ventas y los gastos

El punto de equilibrio es un indicador necesario para calcular no solo la eficiencia de las operaciones de una empresa, sino el volumen de ventas netas necesarias para que en un negocio no se gane

Exceso de oferta: Si el precio de un bien sube, nuevamente se deja el equilibrio. Habrá más vendedores interesados en vender pero al mismo tiempo menos compradores interesados en comprar

Casos en que no se puede determinar o encontrar un punto de equilibrio

Hallar el punto de equilibrio es hallar el número de unidades a vender, de modo que se cumpla con lo anterior (que las ventas sean iguales a los costos).

Pasos para hallar el equilibrio: Definir costo, Clasificar los costos en Costos Variables y en Costos Fijos, Hallar el costo variable unitario, Aplicar la fórmula del punto de equilibrio, Comprobar resultados, Analizar el punto de equilibrio.

Criterios para aplicar un modelo de equilibrio adecuado

Instrumento de análisis se denomina "Modelo de Punto de Equilibrio", el cual es una aproximación, que se basa en premisas o supuestos, los mismos que en cada situación en particular se debe revisar. La ventaja de este modelo es que permite predecir los resultados futuros del negocio en forma anticipada, lo cual es un soporte fundamental para la gestión de los negocios

Repercusión de los costos en la obtención del punto de equilibrio

Andrea gana la misma cantidad de dinero que necesita para operar. Los costos fijos de Andrea son \$6,000 por mes y su porcentaje de margen bruto es de 66.7%. Por consiguiente, su punto de equilibrio mensual que debe conseguir a través de la venta de vestidos es de \$9,000, ($\$6,000 \div 0.667 = \$9,000$) Andrea debe ganar \$9,000 cada mes sólo para pagar sus costos fijos y sus costos directos (del producto). Este número no incluye ninguna ganancia, ni siquiera su sueldo Como el punto de equilibrio es de \$9,000 al mes y ella ha estimado ganar sólo \$7,500 al mes, Andrea puede ver que su negocio no sobrevivirá a menos que haga algunos cambios

Efectos del punto de equilibrio en los informes administrativo-contables

Es uno de los métodos más importantes para un buen control financiero de cualquier negocio. Con él es posible entender la cantidad de ventas que necesitan ser realizadas para que los ingresos igualen los costos y gastos, resultando en beneficio cero.

Existen 3 variaciones del cálculo de punto de equilibrio que puede ser importante conocer: • Punto de equilibrio contable • Punto de equilibrio financiero • Punto de Equilibrio Económico