**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?**

**Pv= 40 X= 3500/(40-26)**

**Cv= 24 + 2= 26 X= 250**

**CF= 3500 PUNTO DE EQUILIBRIO= 250**

2.- **Gino administra Misouvenir.pe, un portal de ventas online de souvernirs 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**](http://pqs.pe/tags/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.**

**Pv= 50 X=7500/ (50-35)**

**Cv= 35 X=500**

**CF= 7500 PUNTO DE EQUILIBRIO= 500**

**3.- ¿Qué es el exceso de demanda?**

 la situación en que la cantidad demandada (demanda) de un producto o servicio excede a la cantidad ofrecida (oferta).

**4.- ¿Qué es el exceso de oferta?**

cuando en un mercado la cantidad ofrecida de un bien, o el servicio, es mayor a la cantidad demandada de este.

**5.- ¿Qué es el punto de equilibrio?**

es aquel nivel de ventas mínimo **que** iguala los costes totales a los ingresos totales.

**6.- Grafica los conceptos anteriores**

PRECIO

OFERTA

DEMANDA

CANTIDAD

EQUILIBRIO

0