

Nombre de alumno: Danna Belén Rivera Escobar

Nombre del profesor: Juan José Ojeda

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico, unidad III

Materia: Matemáticas administrativas

Grado: 2do. Cuatrimestre. Administración y estrategias de negocios

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas 23 de febrero del 2021

MODELOS DE EQUILIBRIO

Oferta y demanda

En la situación sana de la empresa, cuando el mercado se encuentra equilibrado; se oferta tanto como se demanda

Exceso de demanda

Muchos compradores interesados en comprar y al mismo tiempo un mercado que ofrecerá menos cantidad

Exceso de oferta

Habrà más vendedores interesados en vender (ya que la rentabilidad será mayor) pero al mismo tiempo menos compradores interesados en comprar (porque el precio es más alto).

Ventas y gastos

Permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costes totales, generando un equilibrio, esto a través de dos formulas

Punto de equilibrio en valor

P.E. = $\frac{\text{Costos fijos}}{\text{Costos variables} / (1 - \text{Costos variables} / \text{Ventas totales})}$

Punto de equilibrio en volumen

P.E. = $\frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$

Aspectos a considerar

En toda empresa llega un momento donde la adversidad se hace presente, tales como la competencia; donde pueden surgir perdidas, sin embargo, al saber cómo reaccionar financieramente, se encuentra una solución de manera eficaz

¿Qué hacer si no encuentras punto de equilibrio?

Al surgir este caso tenemos que definir costos y clasificarlos en variables y fijos, hallar costo variable unitario, aplicar la fórmula de equilibrio, analizar y comprobar resultados

- **Punto de equilibrio financiero o de caja**= $(\text{Gastos fijos} - \text{Gastos no desembolsables}) / \text{Margen de contribución}$
- **Punto de Equilibrio Económico**= $(\text{gastos fijos} + \text{beneficio deseado}) / \text{Margen de contribución}$

Un restaurante con capacidad de 20 mesas. Cada mesa alberga 4 personas (por lo tanto 80 clientes). Las ventas durante un mes concreto son de 30.000,00 euros y, durante ese periodo se han ocupado 300 mesas. El costo fijo de la instalación es de unos 5.000,00 euros al mes y el costo variable ha alcanzado los 18.000,00 euros.

Punto de equilibrio = $\frac{5000,00 \text{ €}}{100,00 \text{ €} - 60,00 \text{ €}}$

Por lo tanto el punto de equilibrio valdrá **125** mesas. Y así se realizan las siguientes ventas:

Ventas netas	12.500,00 € (100,00 * 125)
Costo Variable	7.500,00 € (60,00 * 125)
Costo fijo	5.000,00 €

Si yo vendo un producto en el valor de \$ 50, mi costo variable unitario es de \$ 25 y mis costos fijos suman \$ 12.500. Hacemos el siguiente cálculo:

Punto de Equilibrio Unitario = $\frac{12.500}{(50 - 25)} = 500$