

INSTRUCCIONES: Resuelve de forma clara correcta y limpia los siguientes problemas.

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?

$$PV= \$40$$

$$X=3,500/(40-26)$$

$$CV=24+2=26$$

$$X= 250$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO: } 250$$

$$CF= 3,500$$

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.

$$PV= 50$$

$$X=7500/(50-35)$$

$$CV=35$$

$$X=500$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO: } 500$$

$$CF=7500$$

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?

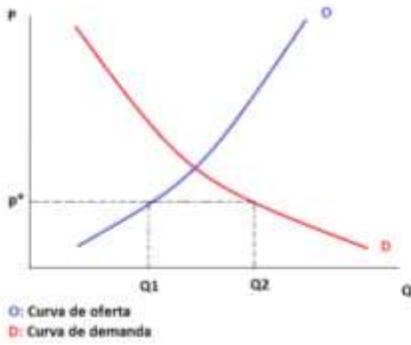
El exceso de **oferta** es una situación en la que, para un precio determinado, la cantidad demandada por los consumidores es menor al stock ofrecido por los vendedores.

5.- ¿Qué es el punto de equilibrio?

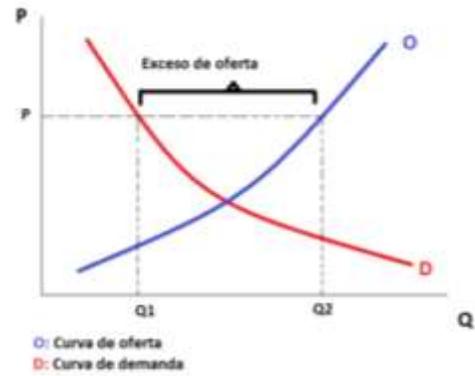
El punto de equilibrio, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los totales.

6.- Grafica los conceptos anteriores

EXCESO DE DEMANDA



EXCESO DE OFERTA



PUNTO DE EQUILIBRIO

