



Nombre de alumno: Dana Belén Rivera Escobar

Nombre del profesor: Yaneth del Rocío Espinosa

Nombre del trabajo: Mapa conceptual. Unidad I.

Materia: Análisis de la información financiera

Grado: 4to. Cuatrimestre. Administración y estrategias de negocios

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 7 de septiembre de 2021

Modelo costo-volumen-utilidad

Cuenta con

Punto de equilibrio

Encargado de

Medir el nivel en el que la utilidad marginal es suficiente sólo para cubrir los gastos y costos fijos

Cuyos objetivos son

- Determinar el momento en que los ingresos son iguales a los costos y gastos.
- Medir y facilitar la eficiencia de operación y controlar la ejecución de las cifras presupuestadas.

Clasificado en

Punto de equilibrio económico: Sirve para determinar el precio, debido a que es el punto donde se juntan los oferentes y demandantes y se ponen de acuerdo en el precio del bien

Punto de equilibrio financiero: Se utiliza para fijar objetivos con relación a las ventas, y que se puedan solventar todos aquellos gastos y costos que existen en la empresa, ya sean costos fijos o variables, de producción o de operación

Laborando a través de

Costos fijos. Se mantienen constantes y generalmente no cambian en proporción directa con las ventas o unidades producidas.

Costos variables. Cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas.

Costo mixto. Tiene las características tanto de un costo fijo como de uno variable; puede cambiar en proporción a los niveles de actividad.

Con ayuda de

Análisis de sensibilidad. Es importante determinar qué tan sensible es la Tasa Interna de Retorno (TIR) o el Valor Presente Neto (VPN) con respecto al precio de venta.

Ayuda a

- Saber si la empresa es rentable a través de el volumen de las ventas y de todos los datos que otorga su procedimiento
- La toma de decisiones en el aspecto de las utilidades para superar a los costos
- Medir el efecto de una propuesta de expansión de planta sobre los costos, el volumen y la utilidad
- Calcular la rentabilidad en la empresa a través de ciertos cuestionamientos como la capacidad
- Medir y reconocer los cierres de líneas

Fundamentada a través de

Un enfoque de contribución: las ventas deben cubrir primero los costos variables (aquellos que están íntimamente ligados al volumen de ventas). El resultado. Llamado margen de contribución, representa la riqueza residual con la que la empresa intentará cubrir sus costos fijos. Dicho de otra manera: bajo este enfoque, la utilidad de operación se obtiene de la siguiente manera:
 $Ventas - Costos variables = Margen de contribución - Costos fijos = Utilidad de operación$

Representada de manera

Gráfica o lineal