



Nombre de alumno: Danilo Sánchez Espinoza

Nombre del profesor: Lic. Yaneth del Rocio Espinosa Espinosa

Nombre del trabajo: Mapa conceptual

Materia: Análisis de la información financiera.

Grado: 4° cuatrimestre

Grupo: Administración de empresas

Ocosingo Chiapas a 16 de septiembre de 2021.

Modelo costo-volumen-utilidad

Punto de equilibrio

Representa el nivel de producción y ventas

Con la Utilidad igual a cero.

Es una Técnica importante

Empleada para

- Planificación de utilidades
- Toma de decisiones
- Resolución de problemas

Cálculo en forma algebraica y gráfica.

Método gráfico

Se presenta en forma grafica

Ayuda a Proporcionar facilidad de percepción al lector, variaciones monetarias claras.

Mezcla de ventas

Surge a causa del punto de equilibrio.

Es la distribución relativa de ventas entre los productos vendidos por una empresa.

Se puede medir en unidades vendidas

Por medio de la Proporción de ingresos

Análisis de sensibilidad

Tiene como objeto facilitar la toma de decisiones dentro de una empresa.

Indican variables que afectan el resultado económico.

Así como Variables que tienen poca incidencia en el resultado final

Efecto de cambios en el precio, costos fijos y volúmenes de ventas.

Factores que afectan la utilidad, no son independientes.

Mantienen relación Precio de venta afecta volumen de ventas.

Volumen de ventas influye sobre el volumen de producción.

Volumen de producción influye sobre el costo.

Costo sobre la utilidad.

Punto de equilibrio: es aquel nivel de ventas que cubre exactamente los costos variables y costos fijos.

Tal que la utilidad operativa es igual a 0.

Decisiones usando el modelo utilizando el modelo costo-volumen-utilidad

Decisiones respecto a expansiones de planta.

Mide el efecto de una propuesta de expansión de planta, sobre los costos, el volumen y la utilidad.

Afectaciones por cambio de presupuesto

Aumento de capacidad de producción, aumento de costos fijos

Las metas en las empresas se fijan en obtener utilidades: que sus ingresos superen sus costos.

Se desarrolla por la

Formula ejecutada para calcular P.E es igual: $PVx - CUVx - CF = UAI$

Con la que obtenemos

Utilidad deseada antes de impuestos.

Utilidad deseada después de impuestos / 1-tasa de impuestos.

Análisis de la rentabilidad del producto.

Entendemos que

Es el calculo financiero usado para determinar el numero de productos o servicios que se necesitan vender para al menos cubrir los costos.

Ayuda a

Determinar hasta que punto una compañía, nuevo producto o servicio es rentable.

Se toman en cuenta características y tamaño de crecimiento adecuado en las empresas:

- Crecimiento de segmento
- Característica deseable

Existen 5 fuerzas que se identifican para determinar el atractivo intrínseco a largo plazo de todo un mercado o de algún segmento de este:

- Competencia industrial
- Participantes potenciales
- Sustitutos
- Compradores y proveedores

Decisiones respecto a cierre de líneas

En la toma de decisiones, se debe diferenciar entre costos desembolsables y costos no desembolsables.

Los costos variables son costos desembolsables.

Los costos fijos pueden estar dentro de cualquier categoría.

Los costos desembolsables, representan gastos en efectivo por incurrirse.

Los costos no desembolsables fijos representan gastos o erogaciones efectuadas previamente del cuál se puede obtener un beneficio.

Comportamiento de costos variables, fijos y totales.

Es el Cambio de un costo al momento que una actividad relacionada cambia.

Para su análisis se consideran 2 factores:

- Bases de actividad
- Rango relevante

Se desglosa en Costos variables: varían en total proporción a los cambios en el nivel de actividad.

Costos fijos: mantienen un monto total igual, sin importar que el nivel de actividad cambie.

Costos mixtos: semivariables o semifijos.

Objetivos del punto de equilibrio

Ayuda a Determinar el momento en que los ingresos son iguales a los costos y gastos

Y a su vez

- Medir eficiencia de operación.
- Controlar ejecución de cifras presupuestadas.
- Establecer políticas administrativas.
- Facilita el análisis, planeación y control de los resultados de la empresa.

Existen 2 puntos de equilibrio

Económico: determina precio en conjunto con oferentes y demandantes.

Financiero: fijar objetivos con relación a las ventas