NOMBRE DEL ALUMNO: SAEL ORLANDO MARTINEZ SOLANO

NOMBRE DEL PROFESOR: YANETH DEL ROCIO ESPINOSA ESPINOSA

NOMBRE DEL TRABAJO: MAPA CONCEPTUAL

TEMA: MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD

MATERIA: ESTADÍSTICA INFERENCIAL

GRADO: 4 CUATRIMESTRE

MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD

Punto de equilibrio

Que es

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

Una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas, es el punto de equilibrio

Sus principales objetivos

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

Medir la eficiencia de operación y controlar la ejecución de las cifras presupuestadas. Establecer las políticas administrativas y los programas de ejecución.

Facilitar el análisis, planeación y control de los resultados de la empresa.

Fórmulas del punto de equilibrio CMP

Ganancia Marginal o Contribución

Porcentage de Ganancia Marginal o ganancia volumen

Costeo dos puntos de equilibrio

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

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

Formula del punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO=COSTOS FIJOS/ VENTAS-COSTO VARIABLE

Punto de equilibrio= costos fijos + gastos financieros + utilidad deseada antes de impuestos / ventas-costo variable

Determinación del punto de equilibrio

Costos Fijos: los habíamos mencionado como necesarios e inevitables: renta del local, sueldos administrativos, servicios públicos, amortizaciones, etc.

Costos Variables: son aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas.

Comportamiento de costos variables, fijos y totales

Es muy útil en la administración de una empresa para una variedad de propósitos

POR EJEMPLO

Conocer cómo se comportan los costos, permite a los gerentes o administradores predecir las utilidades cuando el volumen de ventas y producción cambia.

TIPOS DE COSTOS:

Costos variables

son costos que varían en total proporción a los cambios en el nivel de actividad

Costos fijos

son costos que continúan igual en su monto total aun y que el nivel de actividad cambie.

Mixtos o semivariables

Tiene las características tanto de un costo fijo como de uno variable.

Cálculo en forma algebraica y gráfica

ES:

Cuando la información financiera se muestra en gráfica, éstas dan una facilidad de percepción al lector que no la proporcionan las cifras numéricas. Además, las gráficas ayudan a comunicar información que a veces es difícil de entender con cifras, debido a que las variaciones monetarias se perciben con mayor claridad.

PARA QUE SIRVE:

La gráfica de punto de equilibrio muestra el efecto del volumen sobre los costos y sobre las utilidades. Expresa gráficamente el punto de equilibrio, ayuda a los usuarios de la información financiera a entender el objetivo de este análisis.

MEZCLA DE VENTA

La mezcla de ventas es la distribución relativa de ventas entre los productos vendidos por una empresa y puede medirse en unidades vendidas o en proporción de ingresos.

POR EJEMPLO

Una empresa que produce y vende dos productos "X" y "Z". En total la empresa planea vender 10.000 unidades, 8.000 unidades de "X" y 2.000 unidades de "Z". En porcentage el 80% de las ventas son del producto "X" y el 20% de las ventas son del producto "Z", esta es la mezcla de ventas.

Para calcular el punto de equilibrio cuando se vende más de un producto o líneas de productos es necesario determinar un margen de contribución promedio ponderado, para lo cual es importante conocer la mezcla de ventas.

Análisis de sensibilidad

Al hacer cualquier análisis económico proyectado al futuro, siempre se tiene que considerar diferentes alternativas que se estudian y es precisamente esa falta de certeza lo que hace que la toma de decisiones sea bastante difícil. Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, se efectúa el análisis de sensibilidad, el cual indica los efectos que tienen los cambios en los parámetros de entrada y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

En un proyecto individual

La sensibilidad debe hacerse con respecto al parámetro más incierto, por ejemplo, si se tiene una incertidumbre con respecto al precio de venta del artículo que se proyecta lanzar, es necesario determinar el efecto que tiene en la Tasa Interna de Retorno (TIR) o el Valor Presente Neto (VPN) con respecto al precio de venta.

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

Es indudable que una de las formas para saber si una empresa es rentable es conociendo si genera utilidad.

La pregunta correcta es:

¿genera utilidad neta o utilidad operativa?

factores que afectan la utilidad

el análisis de costo-volumen-utilidad presenta la interrelación de precios de venta, costos variables, costos fijos y volumen. Es una herramienta útil en la planeación, el control y la toma de decisiones; debido a que proporciona información para evaluar en forma apropiada los probables efectos de las futuras oportunidades de obtener utilidades.

El estado de resultados de un análisis

Costo-Volumen-Utilidad pretenderá bajo costo por absorción, ser: Ventas netas: Son aquellas que representan el precio de venta variable por unidad; y constante el costo fijo total: se puede aumentar la utilidad operativa; no por más ventas, sino aumentando la producción.

Variaciones cuando el modelo costo-volumen-utilidad

cada unidad monetaria de margen de contribución generado por la venta de productos, cubre parte de los costos fijos y después ya genera utilidades. La meta de cada todas las empresas es obtener utilidades; que sus ingresos superen a sus costos.

Modificando la ecuación del punto de equilibrio, podemos calcular el volumen de ventas requeridas para una utilidad deseada.

FORMULA

PVu - CUVu - CF = UAI
Donde:
PVu = Precio de venta
CUV: Costo unitario Variable
CF: Costos fijos
UAI: Utilidad antes de puestos
X: volumen de ventas

Variaciones respecto a apalancamiento de planta

ROA

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

Suponiendo que la relación existente entre los costos variables y las ventas no se vería afectada por el cambio propuesto.

Si aumentara el volumen de ventas a 50 millones en el corto plazo implicaría para la planta un aumento en su capacidad de producción de 40 a 60 millones de ventas, pero a la vez, aumentaría sus costos fijos en 2.5 millones

El punto de equilibrio aumentaría a 31.25 millones y por ende las utilidades a 1.6 millones.

Si la planta se opera a su capacidad potencial (80 millones) las utilidades aumentarían a 3.5 millones.

Análisis de la rentabilidad del producto

QUE ES:

es el cálculo financiero usado para determinar el número de productos o servicios necesitas vender para ir menos cubrir tus costos.

La rentabilidad de una empresa

resulta tan importante que en algunas áreas comerciales como la banca y los seguros, el gobierno central tiene un control constante si un banco o una empresa aseguradora no da rentabilidad. Inmediatamente se interviene y fin de preservar los positivos daños a sus clientes, así como la corrupción.

Lo primero que debe cuestionar una empresa es si un segmento del mercado potencial tiene el beneficio y las características de crecimiento adecuado.

Las grandes compañías prefieren segmentos con gran volumen de ventas y suelen subestimar o evitar los segmentos pequeños

Las empresas pequeñas, a su vez, evitan los segmentos grandes, ya que esos requieren demasiados recursos.

Las compañías tienen que evaluar la repercusión sobre la rentabilidad a largo plazo de cinco grupos o riesgos que son los siguientes:

-Competencia Industrial
-Nuevos Competidores Potenciales
-Sustitutos
-Compradores y Proveedores

Variaciones respecto a carta de trabajo

Para tomar certas decisiones, le debe diferenciar entre costos desembolsables y costos no desembolsables.

Los costos variables son costos desembolsables.

Los costos fijos pueden caer dentro de cualquiera de estas categorías:

Los costos desembolsables, aunque no varían con los cambios de producción o escalones, representan gastos en efectivo por incurrirse, p.e: supervisión de planta, aquineres, servicios públicos.

Los costos no desembolsables fijos representan gastos o erogaciones efectuadas previamente del cual se puede obtener un beneficio, p.e: la depreciación.