



Nombre de alumnos: JERRY ORTIZ DIAZ.

Nombre del profesor: JOSUE FERNANDEZ
ALEGRIA.

Nombre del trabajo: MODELO COSTO-
VOLUMEN-UTILIDAD.

Materia: ANALISIS DE LA INFORMACION FINANCIERA.

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 4 CUATRINESTRE.

Grupo: (A)

Frontera Comalapa, Chiapas a 19 de septiembre de 2021.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio (Pe) representa el nivel de los productos y las ventas en el que la utilidad es igual a cero, es decir, es el nivel en que la utilidad marginal es suficiente solo para cubrir todos los gastos y costos fijos, estables. Una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de las utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución del problema, es el punto de equilibrio, se dice que para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, los costos y los gastos, separando los que son variables de los fijos y los semi-variables que después de una juicioso clasificación de los mismos como fijos o variables.

Los gastos y los costos fijos son aquellas partidas o conceptos que permanecen constantes, independientemente del nivel de producción y ventas: renta, depreciación en línea recta. Sueldos administrativos, sueldo de supervisores, gerentes y los directores, mantenimiento y vigilancia por contrato, honorarios por igual, etc. La contribución marginal se determina por la dirección entre las ventas con porcentaje 100% menos los gastos y los costos variables y su porcentaje de las ventas, la diferencia en el porcentaje de utilidad o contribución marginal.

Todas las empresas fueron creadas o son creadas para obtener bienes lucrativos con propósitos determinados. Que la misión es presentar un servicio a la comunidad, ejemplo, el incremento del patrimonio de los accionistas y el crecer y sostenerse en el tiempo la (visión) entre otras. Se sabe que la norma, lógica y corriente, sea que cada operación de venta deja una utilidad.

El punto de equilibrio es una herramienta de gran importancia en los asuntos financieros que perite determinar el momento en el cual las ventas que cubrirán exactamente los costos y los gastos operacionales básicos. Estos últimos, los conocemos como costos fijos (gastos necesarios e ineludibles que tiene la empresa y que son indispensables para su funcionamiento u operatividad). El punto de equilibrio también se expresa en valores, porcentaje y/o unidades, dependiendo la fórmula que se esté utilizando. Se dice que el punto de equilibrio nos servirá como referencia para determinar la magnitud de las utilidades al as pérdidas, cuando el volumen de venta este por encima del mencionado punto, para el primer caso y las pérdidas cuando el volumen se dé por debajo.

Los costos fijos son aquellos que pertenece a la empresa son necesarios e ineludibles, son la renta del local, sueldos administrativos, servicios públicos, amortizaciones, etc. Se mantiene más o menos constante y generalmente no cambien en proporción directa con las ventas o unidades producidas.

Y los costos variables, son todos aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, ejemplo, materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

El índice del punto de equilibrio es un método que sirve como herramienta para realizar el presupuesto, que presenta de manera anticipada el nivel de los ingresos que la empresa debe obtener para poder cubrir el total de gastos y costos, todo esto permite fijar los objetivos de venta que logre obtener las ganancias fijadas. Se debe indicar que el índice del punto de equilibrio no es solamente el vértice donde se juntan los ingresos con los egresos, y no se tiene pérdidas ni ganancias como comúnmente se conoce.

En general, existen dos puntos de equilibrio. que es punto de equilibrio económico, esto sirve para determinar el precio del producto que la empresa ofrece al público, debido a que es el punto donde se juntan los oferentes, que serían los compradores y demandantes (vendedores) y se ponen de acuerdo con el precio del bien. Mientras que el punto de equilibrio financiero se utiliza para fijar objetivos con lo relacionado a las ventas, y que se puedan solventar todos aquellos gastos y los costos que existen en la empresa, ya sean costos fijos o variables, de producción o de operación.

Conocer el comportamiento de una empresa es muy útil e importante en la administración de la empresa para generar una variedad de propósitos. Ejemplo, el conocer cómo se comportan todos los costos, permite a los gerentes o administradores predecir las utilidades cuando el volumen de ventas y producción cambia. Conocer el comportamiento de todos los costos también es útil para estimar costos. A su vez, los costos estimados afectan diferentes decisiones de la administración como puede decir, si se debería de usar capacidad de maquinaria excedida para producir y vender un producto al público a un precio reducido.

La economía se desarrolló en un contexto internacional y de transformación constante, en la eficiencia operacional ha permitido alcanzar el éxito. En los ejecutivos recae el compromiso de lograr la adecuación técnica –administrativa-financiera muy necesaria en todas las empresas, para que el reto que se presente se transforme en éxito.

Estos cambios han provocado la necesidad de modificar la visión hacia el mercado, se dice que ya no será posible continuar con las políticas de altos márgenes, si es que se desea que las empresas logren permanecer en el futuro que ya comenzó. La administración de todas las empresas tiene que contar con las herramientas de análisis, que le permitan compartir en un nuevo mercado. El análisis costo –volumen –utilidad proporciona una visión financiera panorámica del proceso de todas las planeaciones y las tomas de decisiones. El análisis costo-volumen-utilidad ayuda a la administración de la empresa a determinar que acciones se deben de tomar para cumplir los objetivos fijados o planeados: obtener utilidades que es porque toda empresa es creada.

Este tema aborda otros más conceptos del uso y el cómo se clasifica el punto de equilibrio, sabiendo muy bien que el punto de equilibrio representa el nivel de los productos que se ofrece al público, y las ventas en el que las utilidades es igual a cero, que es el nivel en que las utilidades marginales es suficiente solo para cubrir todos los gastos y costos fijos, establecen una técnica de análisis muy importante, empleado como instrumento de planificación de las utilidades, de la tomas de decisiones y de la resolución del problema. Para conocer el punto de equilibrio se habla que se tiene que conocer los comportamientos de los ingresos de la entidad, los costos y los gastos, separando los que son variables de los fijos y los semi-variables, se podría decir el activo o y el pasivo de la empresa.

