



**NOMBRE DEL MAESTRO: JUAN JOSE
OJEDA TRUJILLO**

**NOMBRE DEL ALUMNO: XIMENA
VELASCO GARCIA**

**MATERIA: MATEMATICAS
ADMINISTRATIVAS**

TRABAJO: TRABAJOS DE CLASE

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?

$$(P \times U) - (CVU \times U) - CF = 0$$

$$(40 \times U) - (26 \times U) - 3500 = 0$$

$$40U - 26U = 3500$$

$$14U = 3500$$

$$U = \frac{3500}{14}$$

$$14$$

$$U = 250$$

P = Precio de Venta Unitario

U = Unidades de Venta

Para las ventas de 500 unidades al mes, la utilidad antes de intereses e impuestos debe ser igual a 0, si produce menos de 500 tiene "Pérdida operativa", y si produce y vende más de 500 unidades va a comenzar a obtener utilidades.

Nuestra amiga Gina reporta ventas de 1000 souvenirs al mes, por lo que sus ingresos ~~reporta~~ ascienden a \$50,000, pero sus costos totales ascienden a \$42,500, es decir, obtendrá una utilidad operativa antes de impuestos y pago de intereses de deudas de \$7,500.

$$\text{Ingresos totales} = P_v(x) =$$

$$\text{Costos totales} = C_v(x) + CF =$$

$$\text{Utilidad operativa} = IT - CT =$$

10)

7) Que es la determinacion del punto de equilibrio?

Es una herramienta estrategica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad

8) Cual es la importancia de la determinacion del punto de equilibrio para una empresa? Para calcular la eficiencia de las operaciones y calcular el volumen de ventas necesarios para no tener perdidos y ganancias

9) Gina administra Misouvenir.pe, un portal de ventas online de souvenirs tecnologicos que los oferta a \$/50 cada uno. El manufacturar, promocionar y enviar por Courier a los clientes estos souvenirs cuesta por unidad unos \$/35 y durante el mes tiene costos fijos totales por (luz, internet, agua, alquileres, sueldos de adm) gaste \$/7,500. El mes pasado vendio 1,000 souvenirs con amplias expectativas de crecimiento. Calculemos el punto de equilibrio de la empresa de nuestro amigo

- IT = Ingresos totales
- CT = Costos totales
- Pv = Precio de Venta Unitario
- Cv = Costo variable Unitario
- CF = Costos fijos
- $X = CF / (Pv - Cv)$ = Punto de equilibrio

Costos fijos	\$ 7,500
Costo variable Unitario	35
Precio de venta Unitario	50
Punto de equilibrio	500

Questionario

- 1) ¿Cuándo se alcanza el punto de equilibrio del mercado? Cuando se vende lo que se oferta
- 2) ¿Que es el exceso de demanda? Es cuando el precio de un bien baja y la parte ofertante no puede satisfacer las exigencias de la demandante
- 3) ¿Que es el exceso de la oferta? Es cuando el precio de un bien sube y la demanda baja
- 4) ¿Que es el punto de equilibrio? Es cuando el precio de un bien te permite cubrir los costes de producción, es decir los costes fijos y variables, y te permite generar utilidad
- 5) Cuales son los pasos para hallar el punto de equilibrio?
 - 1- Definir Costos
 - 2- Clasificar los costes en Costes Variables y fijos
 - 3- Hallar el costo variable unitario
 - 4- Aplicar la formula de punto de equilibrio
 - 5- Comprobar resultado
 - 6- Analizar el punto de equilibrio
- 6) Como se refleja el costo de los insumos de una empresa? En la estructura de los costos y gastos de la empresa