

Universidad del sureste campus Ocosingo

TEMA:

UNIDAD I “ANALISIS DEL MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD”

MATERIA:

COSTOS PARA LA TOMA DE DECISIONES

TIPO DE TRABAJO:

ENSAYO

PROFESORA:

LIC. SANDRA GALVEZ MONTERROZA

ALUMNA:

IRANY GUADALUPE DÍAZ JIMÉNEZ

CUATRIMESTRE:

9°

UNIDAD I “ANÁLISIS DEL MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD”

La naturaleza de los costos y la relación con el modelo de costo-volumen-utilidad

En la antología se analiza que Costo-Volumen-Utilidad es la examinación sistemática de las relaciones entre los precios de venta, ventas, volumen de producción, costos, gastos, y utilidades. Este análisis proporciona información muy útil para la toma de decisiones a la administración de una empresa. Por ejemplo, el análisis puede ser usado en el establecimiento de precios de venta, en la selección de mezcla de productos a vender, en la decisión para escoger estrategias de mercado, y en el análisis de los efectos en las utilidades por cambios en costos. En el medio ambiente actual de los negocios, la administración de un negocio debe actuar y tomar decisiones de una manera rápida y precisa. Como resultado, la importancia del análisis de Costo-Volumen-Utilidad se sigue incrementando conforme para el tiempo.

Debemos tener en cuenta que una relación entre el costo, volumen y la utilidad es el margen de contribución. El margen de contribución es el exceso de ingresos por ventas sobre los costos variables. El concepto de margen de contribución es especialmente útil en la planeación de los negocios porque da una visión del potencial de utilidades que puede generar una empresa

El punto de equilibrio

Se entiende que, para esta materia de costos, el punto de equilibrio es aquel punto de actividad donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida. Hallar el punto de equilibrio es hallar el número de unidades a vender, de modo que se cumpla con lo que se menciona anteriormente

Es necesario destacar que el punto de equilibrio no es una línea de meta. Más bien es un nuevo punto de partida para que las empresas tengan mayor confianza en sus productos o servicios. Este cálculo no se hace solo una vez, puesto que el cálculo de ingresos y el margen de contribución anual son medidas periódicas.

Calcular el punto de equilibrio empresarial permite evaluar la rentabilidad de un negocio. Así la empresa sabrá cuánto es lo que necesita vender para generar ganancias.

También funciona para confirmar si la idea de emprendimiento convendrá en términos financieros, por lo que es fundamental en todo plan de negocios.

Determinación de la contribución marginal

Se debe tener claro que el margen de contribución es el resultado de restar los costes variables al precio de venta. Otra forma de entender este concepto es como el sobrante de los ingresos en relación a los costes variables.

Este excedente debe ser suficiente para cubrir tanto los costes fijos como la ganancia o utilidad esperada. Si queremos hacer un cálculo del margen de contribución que se deriva de la producción de determinado elemento hay aplicar la siguiente fórmula:

$$MC = PVU - CVU$$

- MC. Margen de Contribución
- PVU. Precio de Venta por Unidad
- CVU. Costo Variable por Unidad

Los beneficios de margen de contribución son: calcular con facilidad, facilidad de uso y análisis con cifras existentes, podemos conocer cuántos ingresos hay que generar para hacer frente a los costes, importante para determinar qué productos nos están generando pérdidas o ganancias.

En cuanto a sus desventajas: Supuestos poco realistas, dificultad para clasificar costes fijos y variables

Casos prácticos de punto de equilibrio

El punto de equilibrio es considerado un indicador necesario para calcular, no solo la eficiencia de las operaciones de una empresa, sino el volumen de ventas netas necesarias para que en un negocio no se gane ni se pierda.

Considero importante conocer cómo se puede encontrar el punto de equilibrio

Identificar los costos: Hay que realizar un registro de todas las erogaciones por concepto de gastos de venta y de administración.

Análisis de costos: Una vez identificados, es necesaria su separación y administración. Los costos se clasificarán en fijos y variables.

*Costos fijos: Son las erogaciones recurrentes mes con mes de un negocio.

*Costos variables: Son las erogaciones que van relacionadas con la producción del producto o la prestación del servicio y adquieren en función de las ventas su característica de variables por determinarse

Unidades a vender: Es la variable a determinar. Con la fórmula de punto de equilibrio podemos determinar cuántas unidades debemos vender para obtener el punto de equilibrio.

Precio de venta: Es el valor que se le asigna a un producto o servicio, el cual incluye el costo y la utilidad por cada unidad.

CVU: Es el costo variable unitario, el cual se determina tras dividir los costos variables totales del periodo, entre el número de unidades a producir.

Determinación de ajustes a los precios de venta y gastos, para obtener ganancias deseadas, utilizando la información del punto de equilibrio

Para esto es importante saber que El análisis de un negocio utilizando el modelo de punto de equilibrio considera los siguientes factores: capacidad instalada, estructura de costos y gastos y precio de ventas. Los costos y precios unitarios se llevan a cabo sin considerar el impuesto general a las ventas, toda vez que el impuesto pagado por la empresa al realizar las compras se recupera al concretarse la venta de la producción, proceso que se define como crédito fiscal. En el caso que la empresa no esté obligada a retener el IGV resultante de sus ventas, el IGV pagado en las compras se constituye en costo. En esta última situación, debido a normas del comercio internacional, el Estado a sus empresas

exportadoras le devuelve el impuesto pagado, facilitando que las mismas sean competitivas en el exterior.

La utilidad del negocio depende del volumen de ventas que demande el mercado, pudiendo registrarse resultados positivos o negativos.