



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Egener Martinez Mendez

Nombre del tema: Modelo Costo-Volumen-Utilidad

Parcial: 2

Nombre de la Materia: Analisis de la Informacion Financiera

Nombre del profesor: Legmy Yanet Santizo Espinosa

Nombre de la Licenciatura: Contaduria Publica

Cuatrimestre: 4

Podemos definir al Analisis de la informacion financiera como el conjunto de tecnicas utilizadas para diagnosticar la situacion y perspectivas de la empresa. El fin fundamental del analisis financiero es poder tomar decisiones adecuadas en el ambito de la empresa. (EOI, s.f.).

La informacion financiera es utilizada por grandes y pequeñas empresas ya que con ello se cumple el objetivo principal el cual es lucrar en mayoria para el beneficio de esta empresa, en este trabajo se aprendera sobre algunas características que esta informacion conlleva para su buen uso y funcionamiento como una herramienta util, necesaria e indispensable.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se puede entender como la igualdad de las ganancias con los gastos fijos y variables de la empresa, practicamente se dice que con los ingresos de las ventas realizadas de la empresa es posible cubrir los gastos y deudas que esta empresa tiene, para que exista ese equilibrio entre ingreso y gasto, existen dos puntos de equilibrio, el equilibrio economico que es donde se determina el precio de un producto cuando los compradores y vendedores se encuentran presentes, y el punto de equilibrio financiero que es cuando se pone el objetivo de la empresa para poder cubrir los gastos que se han hecho con las ventas que se realizan.

Comportamiento de costos variables, fijos y totales.

Conocer el comportamiento de costos es muy util a la hora de realizar predicciones de las utilidades de la empresa, los administradores hacen uso de esta informacion y realizan analisis para poder realizar trabajos con maquinarias por ejemplo y ver si la utilidad de estas herramientas se encuentra dentro de lo que la empresa puede pagar y no verse afectada en su economia.

Los costos variables son aquellos cuyo precio no se encuentra fijo, estos precios pueden mayormente subir y no se tiene por seguro un precio al cual siempre tener en cuenta, como por ejemplo mano de obra, o la compra de materia prima.

Los costos fijos son aquellos costos que no cambian y se mantienen fijos, como por ejemplo el pago de renta de un local, el salario de los trabajadores que tienen un contrato con la empresa, el pago de servicio como luz y agua etc.

Los costos mixtos (semifijos o semivARIABLES) son aquellos gastos donde pueden ser fijos o pueden ser variables dependiendo de la situacion de esas utilidades.

Calculo en forma algebraica y grafica

Las graficas donde se muestran los costos, gastos y el punto de equilibrio es mas practico para poder analizar el estado de las ventas, gastos , perdidas y el punto de equilibrio que esta tiene. En ella podemos analizar mejor la informacion que nos puede ser util para exponer los problemas y tomar decisiones en soluciones a tales problemas.

La mezcla de ventas es la informacion y analisis de los diversos productos que una empresa vende a los compradores, aquí se puede realizar la informacion para ver la cantidad de productos vendidos o las ganancias que cada producto esta teniendo para esa empresa.

Analisis de sensibilidad

Este analisis se realiza cuando en la toma de desiciones de por ejemplo el precio de un producto existen muchas insertidumbres que dificultan la toma de decisión final, el analisis de sensibilidad se realiza para superar esa decisión dificil y poder tomar una buena decisión tomando en cuenta diferentes factores.

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

Para saber la informacion de la rentabilidad de una empresa es por sus utilidades ya sean utilidades neta o utilidades operativas ya que todo afecta en cadena tanto como los precios, los gastos el volumen y todo sobre cae en la utilidad.

La utilidad neta es la utilidad que se repartiría entre los socios de una empresa. Para calcular la utilidad neta debemos restar y sumar la utilidad operaciones, los gastos e ingresos no operacionales, los impuestos y la reserva legal. (Rankia, s.f.)

La utilidad operacional es esencialmente el dinero que queda de los ingresos después de haber restado los costos de la actividad y mide el rendimiento de una empresa en términos de ingresos y gastos.

Comprender la utilidad operacional ayuda a ver cuántos beneficios ha generado una empresa después de contabilizar los costos asociados al funcionamiento del negocio. (Global66, 2022)

Una empresa genera su utilidad una vez que haya cubierto todas los gastos y costos, ya sean sus costos variables, fijos o mixtos.

Desiciones usando el modelo costo-volumen-utilidad

Modificando la ecuación del punto de equilibrio se puede calcular el punto de venta requeridas para la utilidad deseada de la empresa realizando esta fórmula la empresa ya tiene la información el punto de venta y las utilidades después de cubrir sus diversos gastos.

Decisiones respecto a expansiones de planta

Esta decisión cambia la producción de productos, los gastos fijos, las utilidades y las inversiones, si se aprovecha el potencial de esta expansión su utilidad podría aumentar de una manera que beneficie mucho a la empresa.

Análisis de la rentabilidad del producto

Esta herramienta es utilizada para saber si el producto que deseas vender, es rentable para cubrir los gastos que tu empresa tendrá o tiene, también sirve para ver si tendrás alguna utilidad o si solamente cubrirás los gastos que has estado realizando por este producto.

Este análisis también lo toma en cuenta el gobierno para ver la rentabilidad de productos o servicios de algunas empresas como bancos o aseguradoras, que los precios no vayan a influir de manera negativa en la rentabilidad de la empresa o en el mercado de ser así podría ser discontinuado.

Las compañías tienen cinco grupos de riesgos que deben evaluar para la rentabilidad de un producto o empresa los cuales son:

La competencia industrial que es donde se observa si existe una alta población de empresas que comercian con este producto y si tales empresas tienen demasiada popularidad en el mercado, esto puede ser un problema a la hora de competir con empresas que ya estén bien puestas con ese producto.

Participantes comerciales, este riesgo habla sobre los competidores que este producto puede atraer, por ejemplo si se quiere vender un producto en algún lugar se tiene que tener en cuenta que ese producto sea escaso en el mercado del lugar y que no haya otra empresa que pueda llegar a vender el mismo producto en el mismo lugar o varias empresas.

Sustitutos, esto habla sobre posibles sustitutos que pueden haber para sustituir el producto que se desea vender, la empresa tiene que ver cuáles son esos sustitutos y los precios que tienen para poder tomar la decisión de realizar la venta de su producto.

Compradores y proveedores, esto se tiene que tener mucho en cuenta ya que los compradores pueden hacer que los precios bajen con negociaciones que pueden afectar al producto y la utilidad que esta produce.

Una empresa con una alta experiencia en produccion puede reducir el precio de sus productos debido que tiene el conocimiento de realizar productos de manera mas barata con mas eficiencia y calidad que a su vez le permitira tener mayor utilidad

Desiciones respecto a cierres de lineas

Los costos desembolsables son aquellos que generan una salida real de efectivo, implican una salida de efectivo, por lo cual deben registrarse en la informacion generada por la contabilidad.

Gastos no desembolsables: son aquellos gastos deducibles para fines de tributación pero que no ocasionan salidas de cajas. Entre ellos se encuentran la depreciación, la amortización de los activos intangibles y el valor libro de un activo a vender.

Según Hansen y Mowen I I se dice que una organización existen dos tipos de puestos, el puesto de linea y los puestos Staff, los puestos de linea tienen una responsabilidad directa respecto de los objetivos basicos de una organización y los Staff son de apoyo y tienen responsabilidad indirecta con respecto a los objetivos basicos de una organización.

Como por ejemplo en una organización de venta de vinos, el jefe de manufactura y de marketing, el gerente de bodega y los enólogos ocupan puestos de linea ya que son responsables del desarrollo de los objetivos basicos de dicha organización. El jefe de finanzas y de recursos humanos, el contador de costos y el gerente de compras ocupan puestos Staff quienes participan en actividades para vender el producto de su empresa, calculan la resultados teniendo en cuenta los potenciales clientes y las condiciones de mercado y las alternativas para que el vino esté a disposición de los interesados y lograr la plena satisfacción.

El analisis de la informacion financiera es util para muchos aspectos tanto para predecir ciertos problemas a la hora de invertir en algun producto o de poder solucionar problemas cuando el producto ya se encuentre dentro del mercado, esta informacion es usada por empresas grandes y pequeñas para poder obtener utilidades convenientes para ella, sin este analisis las empresas podrian caer en quiebra en muy poco tiempo bajo una enorme deuda que sera difiil cubrir.

Bibliografía

EOI. (s.f.). Obtenido de

https://www.eoi.es/wiki/index.php/Introducci%C3%B3n_al_an%C3%A1lisis_financiero_en_Finanzas

Global66. (28 de febrero de 2022). Obtenido de <https://global66.com/blog/cuenta-t/>

Rankia. (s.f.). Obtenido de <https://www.rankia.pe/foros/empresas/temas/3396722-que-utilidad-bruta-neta-operacional-formulas>

Libro: Analisis de la información financiera

(<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/4cc54aa6df098bd2075f7fbb0c06c947.pdf>)