



# **UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE  
NEGOCIO.**

**CUARTO CUATRIMESTRE**

ASIGNATURA:

**ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA**

TRABAJO:

**MAPA CONCEPTUAL**

QUE PRESENTA:

**PRISCILA ALEJANDRA LÓPEZ GÓMEZ**

DOCENTE:

**JORGE SEBASTIÁN DOMÍNGUEZ TORRES**

**FECHA DE ENTREGA: 25 DE SEPTIEMBRE DEL 2022.**

# COSTOS-VOLUMEN-UTILIDAD

## PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales.

Por tanto

El punto muerto no es más que ese mínimo necesario para no tener pérdidas y donde el beneficio es cero.

A partir de

La empresa empezará a obtener ganancias. Este concepto es esencial para saber cual es el mínimo vital para poder sobrevivir en el mercado.

Para

Aplicar o conocer el punto de equilibrio es necesario reclasificar los costos y gastos de la empresa en dos grupos:

- Los **Costos fijos** Es Son aquellos que se causan independientemente del volumen de ventas.
- Los **Costos variables** Es Son los que varían directamente con el volumen de ventas de la empresa

La

Importancia del punto de equilibrio Permite

A la administración de la empresa formular políticas y tomar decisiones sobre el nivel de producción, cantidades de productos o servicios a comercializar a corto tiempo para aumentar el nivel de utilidad deseado

Teniendo en cuenta

Variables como: el precio, los costos fijos, los costos variables y el volumen de ventas.

El

Método gráfico del punto de equilibrio

En

Este método se trazan las líneas de costos totales e ingresos totales para obtener su punto de intersección, que es el punto de equilibrio. Es el punto en donde los costos totales son iguales a los ingresos totales.



## COMPORTAMIENTO DE COSTOS VARIABLES, FIJOS Y TOTALES

Se refiere

A la manera en la cual un costo cambia al momento que una actividad relacionada cambia.

Conocer

El comportamiento de los costos es muy útil en la administración de una empresa para una variedad de propósitos.

Por ejemplo

Conocer como se comportan los costos, permite a los gerentes o administradores predecir las utilidades cuando el volumen de ventas y producción cambia, es útil para estimar costos

El

### COMPORTAMIENTO DE LOS COSTOS VARIABLES

Cuando

El nivel de actividad es medido en unidades producidas, los materiales directos y los costos de mano de obra directa son generalmente clasificados como costos variables.

Los

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

El

### COMPORTAMIENTO DE LOS COSTOS FIJOS

Los

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

Los

Costos variables se definen como aquellos que varían en forma total en proporción directa a los cambios en el generador de actividad.

El

### COMPORTAMIENTO DE LOS COSTOS MIXTOS

Un

Costo mixto tiene las características tanto de un costo fijo como de uno variable. Sobre otro rango de actividad diferente, el costo mixto puede cambiar en proporción a los niveles de actividad.



## CÁLCULO DE LA FORMA ALGEBRAICA Y GRÁFICA

El

Punto de equilibrio es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida

Los

Pasos para hallar el punto de equilibrio

Son

- 1.- Definir costos

En primer lugar

Debemos definir nuestros costos, lo usual es considerar como costos a todos los desembolsos, incluyendo los gastos de administración y de ventas, pero sin incluir los gastos financieros ni a los impuestos.

Debemos

- 2.- Clasificar los costos en Costos Variables (CV) y en Costos Fijos (CF)

Una vez

Que hemos determinados los costos que utilizaremos para hallar el punto de equilibrio, pasamos a clasificar o dividir éstos en Costos Variables y en Costos Fijos

Procedemos

3. Hallar el costo variable unitario

En

Tercer lugar determinamos el Costo Variable Unitario (Cvu), el cual se obtiene al dividir los Costos Variables totales entre el número de unidades a producir (Q).

Procedemos

4. Aplicar la fórmula del punto de equilibrio

Procedemos

La fórmula para hallar el punto de equilibrio es:  $(P \times U) - (Cvu \times U) - CF = 0$

Donde:

- P: precio de venta unitario.
- U: unidades del punto de equilibrio, es decir, unidades a vender de modo que los ingresos sean iguales a los costos.
- Cvu: costo variable unitario.
- CF: costos fijos

Por último

6. Analizamos el punto de equilibrio

Una vez

Hallado el punto de equilibrio y comprobado a través del Estado de Resultados pasamos a analizarlo, por ejemplo, para saber cuánto necesitamos vender para alcanzar el punto de equilibrio, cuánto debemos vender para lograr una determinada utilidad, cuál sería nuestra utilidad si vendiéramos una determinada cantidad de productos



## DECISIONES USANDO EL MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD

El

Los presupuestos y el modelo Costo-Volumen-Utilidad, son herramientas que intervienen en el proceso de planificación de cualquier organización.

Para

Aplicarlas se utiliza la técnica de simulación, ideada para diseñar y elegir las mejores acciones que han de tomarse, con el fin de colocar a la empresa en el lugar deseado por la administración

En este sentido

Las gráficas de equilibrio, muestran un panorama del movimiento de los costos y de los ingresos ante los distintos niveles de producción, que sirven de ayuda para la toma de decisiones

El

Modelo determina aquel instante de la actividad, donde los ingresos totales y los gastos totales son iguales, es decir, no existe utilidad y pérdida

En

Términos de costos, es el momento en que la contribución marginal es igual a los costos fijos; por lo tanto, para su determinación, es necesario identificar el comportamiento de los costos fijos y variables

El

Análisis del punto de equilibrio puede indicar algunas características económicas de las Pymes, que pueden determinarse si se dispone de datos sobre la variabilidad de los costos

Como lo son

1. Los gastos fijos, los gastos variables y los gastos totales, a diferentes volúmenes de producción.
2. El potencial de utilidades y pérdidas antes y después de impuestos, a diferentes volúmenes de producción.
3. El margen de seguridad.
4. El monto de las ventas necesarias para alcanzar de equilibrio.

El

Punto de equilibrio puede calcularse, de acuerdo a las necesidades de información de la empresa en tres formas diferentes

- Por ecuación
- Por contribución
- A través del enfoque gráficas.



## DECISIONES RESPECTO A EXPANSIONES DE PLANTA

Las

Decisiones que debemos tomar en cuenta para la expansión de planta son:

Un

Programa eficiente en expansión

Así también

La obtención de utilidades y el desarrollo a largo plazo

Debemos

Considerar los productos a elaborar previamente y el índice de recuperación de las inversiones

Una vez

Considerar al personal de todas las áreas

Las

Decisiones sobre la producción se basan entre el aumento de la utilidad y el capital empleado

Las

Decisiones financieras están fundamentadas en el índice de las operaciones de carácter financiero

Determinar si

La expansión de planta va a aumentar o no la recuperación del capital que se ha invertido

Después

Que se apruebe el personal técnico de fabricación, se confeccionan los planes financieros



## ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DE UN PRODUCTO

La

El análisis de rentabilidad del producto es el proceso de relacionar los beneficios globales de una empresa con los beneficios de un producto específico.

El

Beneficio global de una empresa es el dinero que le queda al final de un periodo contable tras restar los costos totales de los ingresos totales.

Cuando

Una empresa produce, vende o distribuye un producto, es importante conocer la rentabilidad de cada uno de ellos, ya que esto ayuda a tomar decisiones sobre los ingresos y las operaciones del negocio

Con

El conocimiento que proporciona el análisis de la rentabilidad de los productos, una empresa

Una empresa puede:

- Aumentar la exposición de los clientes a los productos más rentables con estrategias de marketing dirigidas
- Aumentar la visibilidad de los productos más rentables ajustando la forma de asignar el gasto publicitario
- Ajustar el precio de los productos aumentando el precio de los productos de alta demanda y suspendiendo los artículos no rentables

No existe

Una fórmula matemática específica para el análisis de la rentabilidad del producto. En su lugar, este análisis implica algunos métodos prácticos para identificar y reducir los costos



## DECISIONES RESPECTO A CIERRE DE LÍNEAS

A falta

De costos exactos predeterminados, muchas empresas delegan a ingenieros y compradores la responsabilidad de tomar decisiones como

El

El cierre de líneas, utilización de instalaciones, habilidad administrativa y técnicas y relaciones con los vendedores.

Estas

Decisiones deberían tomarse teniendo en cuenta los objetivos administrativos básicos. Para esto habrá que tomar en cuenta las siguientes consideraciones, que ayudarán a la toma de decisiones de cierre o no de líneas

Un

Un sistema de costeo directo standard suministra cuatro elementos que facilitan la toma de decisiones:

En

- 1.- define la separación entre gastos fijos y directos.
- 2.- procedimientos de estimación exactos para predeterminar costos directos de productos.
- 3.- método eficiente para determinar costos fijos adicionales específicos que podrían necesitarse para la compra de un bien determinado
- 4.- bases logísticas para calcular el capital adicional que sería necesario para que un bien determinado resultara igual que si fuese comprado a un vendedor externo.

Cuando

El panorama de posibilidades de un producto no sea claro, debe plantearse su reemplazo con uno que tenga potencial futuro de utilidades y de crecimiento.

Los

Productos rigen los ingresos de una empresa, por eso, en ocasiones resulta necesario eliminar los productos no rentables, pues de no hacerlo, mermarían la capacidad de aprovechar las nuevas oportunidades