

“ANÁLISIS DE LA INFORMACION FINANCIERA”

**DOCENTE: REYNALDO FRANCISCO
MANUEL GALLEGOS**

ALUMNA: LIZBETH PEÑALOZA MARTINEZ

ACTIVIDAD 1: MAPA CONCEPTUAL

**TEMA: MODELO COSTO-VOLUMEN-
UTILIDAD**

4° CUATRIMESTRE

MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD

PUNTO DE EQUILIBRIO

DEFINICION

OBJETIVOS

ES UNA TECNICA DE ANALISIS MUY IMPORTANTE, EMPLEADA COMO INSTRUMENTO DE PLANIFICACION DE UTILIDADES DE LA TOMA DE DECISIONES Y DE LA RESOLUCION DE PROBLEMAS, ES EL PUNTO DE EQUILIBRIO.

- + DETERMINAR EL MOMENTO EN QUE LOS INGRESOS SON IGUALES A LOS COSTOS Y GASTOS.
- + MEDIR LA EFICIENCIA DE OPERACIÓN Y CONTROLAR LA EJECUCION DE LAS CIFRAS PRESUPUESTADAS.
- + ESTABLECER LAS POLITICAS ADMINISTRATIVAS Y LOS PROGRAMAS DE EJECUCION.
- + FACILITAR EL ANALISIS, PLANEACION Y CONTROL DE LOS RESULTADOS DE LA EMPRESA.

CUANDO EL VOLUMEN DE VENTAS ESTE POR ENCIMA DEL MENCIONADO PUNTO, PARA LA UTILIDAD

LAS PERDIDAS CUANDO EL VOLUMEN SE DE POR DEBAJO

PUNTO DE EQUILIBRIO ECONOMICO

- SIRVE PARA DETERMINAR EL PRECIO.
- ES EL PUNTO DONDE SE JUNTAN LOS OFERENTES (COMPRADORES) Y DEMANDANTES (VENDEDORES).
- SE PONEN DE ACUERDO EN EL PRECIO DEL BIEN.

COSTOS FIJOS

DEPENDEN DEL NIVEL DE PRODUCCION. NO CAMBIAN Y SON CONSTANTES; NECESARIOS E INELUDIBLES, RENTAS DEL LOCAL, SUELDOS ADMINISTRATIVOS, SERVICIOS PUBLICOS, DEPRECIACIONES EN LINEA RECTA.

GASTOS Y COSTOS FIJOS; SON AQUELLAS PARTIDAS O CONCEPTOS QUE PERMANECEN CONSTANTES INDEPENDIEMENTE DEL NIVEL DE PRODUCCION Y VENTAS. COMO, POR EJEMPLO; RENTAS, SUELDOS ADMINISTRATIVOS, MANTENIMIENTOS Y VIGILANCIA POR CONTRATO, DEPRECIACION EN LINEA RECTA (DEDUCIR, RESTAR EN UN CIERTO TIEMPO), SUELDOS DE SUPERVISADORES, GERENTES Y DIRECTORES, HONORARIOS POR IGUAL.

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO

- SE UTILIZA PARA FIJAR OBJETIVOS CON RELACION A LAS VENTAS.
- SOLVENTAR TODOS AQUELLOS GASTOS Y COSTOS QUE EXISTEN EN LA EMPRESA.
- SEAN COSTOS FIJOS O VARIABLES DE PRODUCCION O DE OPERACIÓN.

COSTOS VARIABLES

O COSTOS DE VENTAS. SON AQUELLOS QUE CAMBIAN EN PROPORCION DIRECTA CON LOS VOLUMENES DE PRODUCCION Y VENTAS; MATERIAS PRIMAS, MANO DE OBRA O DESTAJO, COMISIONES.