



Nombre de alumno:

Guadalupe Nájera López

Nombre del profesor:

Reynaldo francisco Manuel gallegos

Nombre del trabajo:

Mapa conceptual

Materia:

Análisis de la información financiera

Grado:

4to cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 24 de septiembre de 2022 .

MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD

Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio (PE) representa el nivel de producción y ventas en el que la utilidad es igual a cero, es decir, es el nivel en el que la utilidad marginal es suficiente sólo para cubrir los gastos y costos fijos. Una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas, es el punto de equilibrio. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, separando los que son variables de los fijos y los semi-variables que después de una juiciosa clasificación de los mismos como fijos o variables.

Gastos y costos fijos son aquellas partidas o conceptos que permanecen constantes, independientemente del nivel de producción y ventas: renta, depreciación en línea recta, sueldos administrativos, sueldos de supervisores, gerentes y directores, mantenimiento y vigilancia por contrato, honorarios por igual, etc. La contribución marginal se determina por la diferencia entre las ventas con porcentaje 100% menos los gastos y costos variables y su porcentaje de las ventas, la diferencia es el porcentaje de utilidad o contribución marginal.

Entre los principales objetivos del punto de equilibrio se encuentran:

- Determina el momento en que los ingresos son iguales a los costos y gastos.
- Medir la eficiencia de operación y controlar la ejecución de las cifras presupuestadas. Establecer las políticas administrativas y los programas de ejecución.
- Facilitar el análisis, planeación y control de los resultados de la empresa.

Otros términos que deben de conocerse para el punto de equilibrio son:

- Ganancia Marginal o Contribución: representa el exceso de ventas sobre los gastos variables y representa las ventas disponibles para cubrir los gastos fijos y producir utilidades, también se le llama Contribución Marginal.
- Porcentaje de Ganancia Marginal o ganancia volumen: Representa el porcentaje de participación de utilidad en valores respecto de las ventas. Margen de seguridad: es la cifra en quetzales en la cual las ventas netas presupuestadas o reales, exceden al volumen de ventas necesarias para cubrir los costos y gastos fijos.

Análisis de sensibilidad.

Al hacer cualquier análisis económico proyectado al futuro, siempre hay un elemento de incertidumbre asociado a las alternativas que se estudian y es precisamente ésta

falta de certeza lo que hace que la toma de decisiones sea bastante difícil. Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, se efectúa el análisis de sensibilidad, el cual indica las variables que más afectan el resultado económico del proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

En un proyecto individual, la sensibilidad debe hacerse con respecto al parámetro más incierto; por ejemplo, si se tiene una incertidumbre con respecto al precio de venta del artículo que se proyecta fabricar, es importante determinar qué tan sensible es la Tasa Interna de Retorno (TIR) o el Valor Presente Neto (VPN) con respecto al precio de venta. Para este caso se evaluó la capacidad del proyecto a soportar un 10% de aumento en el precio de las materias primas; además, se evaluó un 10% de reducción en los ingresos totales, sin embargo se asumió que las compras de materia prima se mantenían constantes.

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

Es indudable que una de las formas para saber si una empresa es rentable es conociendo si genera utilidad. La pregunta correcta es, ¿genera utilidad neta o utilidad operativa? El supuesto inherente a este concepto de análisis costo-volumen-utilidad se ubica y aplica contablemente y operativamente en el corto plazo. Las ventas sufren modificaciones por cambios en el precio unitario, el volumen y la mezcla de productos de venta; a su vez, los costos sufren modificaciones por cambios en los costos variables por unidad, los costos fijos totales, el volumen y la mezcla.

Decisiones usando el modelo costo-volumen-utilidad.

Como lo habíamos expuesto, cada unidad monetaria de margen de contribución generado por las ventas se destina primero a cubrir los costos fijos y después a generar utilidades. Cuando la empresa determina el punto de equilibrio, asume que sus ingresos serán iguales a sus costos, pero como lo habíamos mencionado esto no es lo que quieren los dueños de las empresas. La meta de casi todas las empresas es obtener utilidades; que sus ingresos superen a sus costos.

Modificando la ecuación del punto de equilibrio, podemos calcular el volumen de ventas requeridas para una utilidad deseada. Para el cálculo del nivel de ventas que nos permitan llegar a nuestra utilidad meta se utiliza la fórmula que nos sirvió de base para calcular el punto de equilibrio.

Decisiones respecto a expansiones de planta.

} Permite medir el efecto de una propuesta de expansión de planta sobre los costos, el volumen y la utilidad.

} Suponiendo que la relación existente entre los costos variables y las ventas no se verá afectada por el cambio propuesto.

} Si aumentara el volumen de ventas a 50 millones en el corto plazo, implicaría para la planta un aumento en su capacidad de producción de 40 a 60 millones de ventas, pero a la vez, aumentaría sus costos fijos en 2.5 millones.

} El punto de equilibrio aumentaría a 31.25 millones y por ende las utilidades a 7.5 millones.

} Si la planta se opera a su capacidad potencial (60 millones) las utilidades aumentarían a 11.5 millones.

Análisis de La rentabilidad del producto.

Es una herramienta muy útil para determinar hasta qué punto tu compañía, o un nuevo producto o servicio será rentable. Dicho de otra manera, es el cálculo financiero usado para determinar el número de productos o servicios necesitas vender para al menos cubrir tus costos. Cuando eres rentable, no estás perdiendo ni ganando dinero, pero al menos todos tus gastos están cubiertos.

La rentabilidad de una empresa resulta tan importante que en algunas áreas comerciales como la banca y los seguros, el gobierno central tiene un control constante: si un banco o una empresa aseguradora no da rentabilidad, inmediatamente es intervenida a fin de preservar los posibles daños a sus clientes, así como la corrupción. En el caso de los seguros, cuando se lanza un nuevo producto, este debe ser sometido primero a través de un actuario a la división del Ministerio de Hacienda encargada, la Superintendencia de Seguros, a fin de que ellos determinen si la tasa (precio) aplicada representa la rentabilidad que el producto debe tener. Esto evita una guerra de precios que vaya tanto en contra de la rentabilidad de las empresas como del mercado.

Decisiones respecto a cierre de líneas

} Para tomar ciertas decisiones, se debe diferenciar entre costos desembolsables y costos no desembolsables.

} Los costos variables son costos desembolsables.

} Los costos fijos pueden caer dentro de cualquiera de estas categorías.

} Los costos desembolsables, aunque no varían con los cambios de producción o rendimiento, representan gastos en efectivo por incurrirse, p.e: supervisión de planta, alquileres, servicios públicos.

} Los costos no desembolsables fijos representan gastos o erogaciones efectuadas previamente del cual se puede obtener un beneficio, p.e: la depreciación.

Modelo costo-volumen-utilidad

Es

Una estrategia para mejorar los procesos operacionales con el fin de establecer y mantener normas sobre inversiones.

Se divide en

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Decisiones usando el modelo costo-volumen-utilidad

El punto de equilibrio (PE) representa el nivel de producción y ventas en el que la utilidad es igual a cero, es decir, es el nivel en el que la utilidad marginal es suficiente sólo para cubrir los gastos y costos fijos. Una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas, es el punto de equilibrio.

Al hacer cualquier análisis económico proyectado al futuro, siempre hay un elemento de incertidumbre asociado a las alternativas que se estudian y es precisamente ésa falta de certeza lo que hace que la toma de decisiones sea bastante difícil. Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, se efectúa el análisis de sensibilidad, el cual indica las variables que más afectan el resultado económico del proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

Cada unidad monetaria de margen de contribución generado por las ventas se destina primero a cubrir los costos fijos y después a generar utilidades. Cuando la empresa determina el punto de equilibrio, asume que sus ingresos serán iguales a sus costos, pero como lo habíamos mencionado esto no es lo que quieren los dueños de las empresas. La meta de casi todas las empresas es obtener utilidades; que sus ingresos superen a sus costos.

Tiende a ser realizado con la finalidad:

Hacer un análisis de comportamiento, de los costos totales, ingresos totales y utilidad total teniendo en cuenta los cambios en el nivel de producción, precio de venta o en los costos fijos o variables, de esta manera la empresa puede tomar decisiones.