



**Nombre de alumno: Yessica Ibet  
Vazquez Flores**

**Nombre del profesor: Reynaldo  
Francisco Manuel Gallegos**

**Nombre del trabajo: Modelo costo-  
volumen**

**Materia: Análisis de la información  
Financiera**

PASIÓN POR EDUCAR

**Grado: 4**

**Grupo: A**

Comitán de Domínguez Chiapas a 27 de Septiembre de 2022

# MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD

## Punto de equilibrio

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

- Costos fijos
- Costos Variables

Son aquellas partidas o conceptos que permanecen constantes, independientemente del nivel de producción y ventas

Son aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas

Existen 2 tipos

- Punto de equilibrio económico
- Punto de equilibrio financiero

Sirve para determinar el precio, debido a que es el punto donde se juntan los oferentes (compradores) y demandantes (vendedores) y se ponen de acuerdo en el precio del bien

Se utiliza para fijar objetivos con relación a las ventas, y que se puedan solventar todos aquellos gastos y costos que existen en la empresa, ya sean costos fijos o variables, de producción o de operación

Comportamiento de costos variables, fijos y totales

Es muy útil en la administración de una empresa para una variedad de propósitos

Cálculo en forma algebraica y gráfica

- La gráfica de punto de equilibrio muestra el efecto del volumen sobre los costos y sobre las utilidades
- Mezcla de ventas

se asume que la empresa sólo produce y vende un artículo, pero en realidad las empresas venden varios productos o líneas de productos a diferentes precios y costos unitarios variables, y por lo tanto obtienen diferentes márgenes de contribución

## Análisis de sensibilidad

Indica las variables que más afectan el resultado económico del proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final

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

Una de las formas para saber si una empresa es rentable es conociendo si genera utilidad

## Decisiones usando el modelo costo-volumen-utilidad

Podemos calcular el volumen de ventas requeridas para una utilidad deseada

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