

# Modelo costo- volumen-utilidad

Punto de equilibrio

Nivel de producción y ventas

Principales objetivos

- Costos y gastos
- Control de cifras
- Análisis y planeación

Otros terminos

- Ganancia marginal
- Porcentaje de ganancia

se expresa

- Valores
- Porcentaje
- Unidades

Costos fijos

- Renta del local
- Sueldos administrativoa
- Servicios publicos

Costos variables

- Materias primas
- Mano de obra
- Comisiones

Punto de equilibrio economico

- Precio
- Compradores
- Vendedores

Punto de equilibrio financiero

- Objetivos
- Ventas
- Producción

## 1.1.1 Comportamiento de costos variables, fijos y totales

Costo variable

Medido en unidades producidas  
materiales directos costos de muro  
y costo de mano de obra

Costos fijos

- Medida de actividad
- Depreciación en línea recta
- Seguro de maquinaria

Costo total

Puede cambiar en proporción a  
los niveles de actividad

## 1.1.2 Calculo en forma algebraica y grafica

Muestra el efecto del volumen sobre los costos y sobre las utilidades

Metodo grafico

## 1.2.- Analisis de sensibilidad

Indica las variables que más afectan el resultado económico del proyecto

Parametro más incierto

Capacidad del proyecto o soporte

Aumento en las materias primas

## 1.2.1.- Efectos de cambio en el precio, costo fijos y volúmenes de ventas

Recursos operativos que provee capital de trabajo y activos fijos

Utilidad antes de interés o impuesto

### 1.3.- Decisiones usando el modelo costo-volumen-utilidad

Costos fijos genera utilidades

- Ingresos iguales a los costos
- $P_{ux} - C_{vux} - C_f = VAI$

### 1.3.1.- Decisiones respecto a expansiones de planta

- Mide expansión sobre los costos
- No afecta el cambio propuesto
- Aumenta los costos fijos
- Aumento de ventas
- Aumento de producción
- Aumento del punto de equilibrio
- Aumento de utilidades

## 1.3.2.- Analisis de la rentabilidad del producto

Competencia industrial

- Segmento estable

Participantes potenciales

- Segmento no atractivo

Sustitutos

- Sustitutos reales o potenciales

Compradores y proveedores

- Poder de negociación

Utilidad del pronostico de ventas

- Compra de materia prima
- Empleados
- Turnos de producción



### 1.3.3.- Decisiones respecto a cierre de líneas

- Diferencia, entre costos desembolsables y costos no desembolsables

- Costos variables son costos desembolsables

- Costos desembolsables, representan gastos en efectivo

Costos no desembolsables, representan gastos o erogaciones efectuadas previamente con un beneficio