

ZIMRI ABRAHAM MORALES MONTES DE OCA



“ENSAYO”

PARCIAL 1

MATEMÁTICAS ADMINISTRATIVAS

CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

CUATRIMESTRE 2

## INTRODUCCIÓN

La oferta y demanda, es algo que muchos hemos escuchado, lamentablemente aún no sabemos a qué se refiere esto, así que en este pequeño ensayo tratare de dejar claro en que se basa la oferta y la demanda y como incluir el punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es algo que la mayoría no conoce, incluso pequeños comerciantes no saben en realidad como utilizarlo, sin saber que esto es lo que nos ayuda respecto a los precios, costos, ganancias, pérdidas, etc.

Mencionaremos lo puntos a tener en cuenta al momento de elegir precios, en que momento el punto de equilibrio no entra en funcion y que obtenemos al utilizar el punto de equilibrio.

La oferta y la demanda expresan las cantidades que los individuos dentro de un sistema económico están dispuestos a comprar y demandar y otros están interesados en que cada grupo produzca o venda independientemente, lo cual no es lo mismo que lo que pueden hacer ya que realmente está determinado por la interacción entre ellos. . El modelo de oferta y demanda se completa cuando se llega a un acuerdo entre compradores y vendedores.

La empresa debe considerar diversos factores al establecer su política de precios:

Objetivo de la fijación del precio: maximizar utilidades, liderazgo en diferenciación, participación, etc.

Determinar la demanda: cada precio genera una demanda, es decir, se genera una curva de demanda con precios distintos, con esto se genera una simulación de que ten aceptable será para el público, ya que existen muchas personas sensibles a los precios.

Estimación de costos: la demanda siempre buscara cubrir un precio inferior al de la empresa, pero las empresas siempre deben cubrir 4 aspectos, producción, distribución, venta y ganancias, esta última debe cubrirse siempre, ya que es una recompensa por el esfuerzo y por qué toda compañía siempre debe generar ganancias.

Costos, precios y ofertas de los competidores: la empresa debe analizar estos factores respecto a sus competidores, para colocar un precio inferior, igual o superior al de la competencia y analizar la reacción de ellos ante un cambio de precio.

Se dice que cuando se alcanza un punto de equilibrio, es porque los ingresos de una empresa cubren tanto sus gastos fijos como variables, esto quiere decir, que se logró un punto de equilibrio, cuando logras vender lo mismo que gastas, es decir, no ganas ni pierdes. Por el contrario, podríamos decir que no se logra un punto de equilibrio cuando tus ventas son inferiores a tus gastos, es decir, obtienes pérdida.

Los cambios en los costos variables también tienen un efecto sobre el punto de equilibrio. Si los costos variables de la compañía suben, tendrá que vender unidades adicionales para recuperar sus gastos y pérdidas. Y si los costos variables bajan, el punto de equilibrio estará a un nivel más bajo del volumen de ventas.

Una vez sabiendo todo esto, debemos saber en qué ayuda el punto de equilibrio en los informes administrativos, pues bien, permite a una empresa conocer el nivel de producción donde sus costos, gastos e ingresos son iguales o inferiores.

## CONCLUSIÓN

Para concluir, podríamos tomar al punto de equilibrio como pieza fundamental en toda empresa, ya que esta reúne la oferta y demanda y nos da un resultado positivo o negativo, para recordar, debemos mencionar que para que exista un punto de equilibrio debemos tener con exactitud, que nuestras ventas son iguales o mayores que nuestros costos o gastos, mientras que los gastos sigan siendo mayor, no puede existir el punto de equilibrio, ya que los gastos superan nuestras ganancias o ventas.

### BIBLIOGRAFIA

<https://prezi.com/ajq71ral-otu/los-efectos-de-un-analisis-del-punto-de-equilibrio-para-el/#:~:text=Los%20cambios%20en%20los%20costos%20variables%20tambi%C3%A9n%20tienen%20un%20efecto,bajo%20del%20volumen%20de%20ventas>

[https://www.planning.com.co/bd/mercadeo\\_eficaz/Agosto2005.pdf](https://www.planning.com.co/bd/mercadeo_eficaz/Agosto2005.pdf)

<https://www.salesforce.com/mx/blog/2021/11/punto-de-equilibrio-que-es-y-como-calcularlo.html#:~:text=El%20punto%20de%20equilibrio%20es,alcanzado%20el%20punto%20de%20equilibrio>