

ENSAYO.

PROFESOR: EMMANUEL EDUARDO SANCHEZ PEREZ

ALUMNA : ANA KAREN FRANCISCO PASCUAL

MATERIA: MATEMÁTICAS ADMINISTRATIVAS

LIECENCIATURA: CONTADURIA Y FINANZAS PUBLICA

2DO CUATRIMESTRE

TEMA: MODELOS DE EQUILIBRIO

ACTIVIDAD 2



13/02/2023 COMITÁN DE DOMINGUEZ
CHIAPAS

MODELOS DE EQUILIBRIO

INTRODUCCION.

El objetivo principal de los modelos de equilibrio esta entre la determinación del equilibrio de la oferta y la demanda, balance muy importante para los costos de las ventas de las empresas, ya que en ellas como el mismo nombre lo dice se debe mantener un equilibrio para no tener pérdidas y mantener balance.

Daremos a conocer tanto el exceso de demandas como el exceso de ofertas en ellas muchos compradores interesados y al mismo tiempo desinteresados.

La determinación de equilibrio es una herramienta estratégicamente importante para que en una empresa no se gane ni se pierda. La diferencia entre los ingresos y el costo de los insumos representa la utilidad de un negocio.

Sabemos que el objetivo de toda una empresa es sobresalir y maximizar por eso estos puntos que te daré a conocer es básico e importante para tener éxito y conocer de ellos, son factores que deben ser considerados.

DESARROLLO.

La oferta y la demanda son dos términos utilizados de manera cotidiana teniendo en ellos varios conceptos pero al relacionarse con el punto de equilibrio delimitamos una relación entre oferta y demanda. Estos dos conceptos interactúan para producir un precio y una cantidad de equilibrio es decir un equilibrio de la empresa. La empresa encuentra en equilibrio cuando el precio y la cantidad equilibran la oferta y la demanda al precio de esto la cantidad que desean adquirir los compradores es igual a la que desean vender los vendedores.

En este equilibrio el precio no tiene que subir ni bajar. Al precio de equilibrio se le llama precio que equilibra el mercado.

EXCESO DE DEMANDA Y OFERTA.

Si por ejemplo bajara mucho el precio de un bien aumentaría su demanda (más interesados sobre el mismo) y al mismo tiempo también disminuiría la cantidad ofrecida (sería menos rentable y por lo tanto habría menos interesados en ofrecerlo).

Si el precio de un bien sube, nuevamente se deja el equilibrio. Habrá más vendedores interesados en vender pero al mismo tiempo menos compradores interesados. De la misma manera que el caso anterior el mercado no estará equilibrado hasta llegar a un nuevo punto de equilibrio en el que se ofrece tanto como se demanda.

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costes totales o en otras palabras el nivel de ingresos que cubre los costos fijos y los costos variables por costo fijo. Detonaremos todos aquellos costos que son independientes a la operación o marcha de negocio. Se debe incurrir independientemente de si el negocio funciona por ejemplo alquileres, gastos fijos en agua, energía y telefonía.

Exista o no haya venta hay siempre un costo asociado. Por costos variables detonaremos todo aquello que implica en funcionamiento vivo del negocio por ejemplo la mercadería a las

materias primas. A diferencia de los costes fijo, los costes variables cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas.

Los costos fijos (CF) tienen un importe constante en el tiempo dado que los factores involucrados en este ítem se han fijado por contrato. La suma de ambos costos corresponde a los costos totales.

Esta exclusión es interesante porque una vez que el negocio a comenzado hay una carrera primero por los costos fijos y luego por los costos variables. Una vez que el resultado llega al punto, este mismo se conoce como punto de quiebre, porque cuando se cruza dejamos el sector deficitario y pasamos al área de ganancias.

Puedes calcular el punto de equilibrio para las ventas, el punto de equilibrio para los costos o el punto de equilibrio para proyectos a largo plazo. Considerando el eje horizontal como un eje de tiempo, se puede encontrar que la verdad de la operación difiere mucho según el momento en el que se alcanza el punto de equilibrio. El punto de equilibrio le permite conocer el nivel de beneficios.

El punto de equilibrio es el indicador principal para calcular no solo la efectividad de la organización, sino también el volumen de ventas netas elementales, para que la transición no sea ganadora o perdedora.

PASOS PARA ENCONTRAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

- Definir costos
- Clasificar los costos en costos variables y en costos fijos .
- Hallar el costo variables unitario
- Aplicar la fórmula del punto de equilibrio.
- Comprobar resultados
- Analizar el punto de equilibrio

Efectos del punto de equilibrio en los informes administrativos-contables. El cálculo del punto del equilibrio pertenece a los procedimientos más relevantes para el óptimo control financiero de cada operación. Sin embargo hay tres variaciones de los cálculos del punto de equilibrio que pueden ser críticos.

- Punto de equilibrio contable.
Muestra la cantidad de ventas para su resultado se "0"
- Punto de equilibrio financiero
Factores que disminuyen el beneficio contable pero que no representa la salida de caja de negocio.
- Punto de equilibrio económico.
Este cálculo siempre debería ser usado en conjunto con el punto de equilibrio contable ya que existen dos parámetros financiero: como vender para no tener prejuicio cuanto vender para lucrar lo deseado.

CONCLUSION:

Así pues , se puede concluir que la determinación del punto de equilibrio es una de los elementos centrales en cualquier tipo de empresa, puesto que nos permite determinar el nivel de ingresos que cubre los costos fijos y variables, además es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad. Ofrece la venta en la toma de decisiones para enfrentar la producción que reflejan más utilidad y dejar de producir los que reportan pérdida o baja utilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

ANTOLOGIA UDS (2023) MATEMATICAS ADMINISTRATIVAS (*PUNTO DE EQUILIBRIO*)

Abramovich, S. y Leonov, G. (2008). Fibonacci numbers revisited: technology-motivated inquiry into a

two-parametric difference equation. International journal of mathematical education in science and

technology, 39(6), 746-766.

Juárez, M. A. (2010). Geometría analítica. En M. A. Juárez, Geometría analítica (págs. 47-56). México:

Esfinge. Linares, I. S. (2011). Geometría Analítica. En I. S.

Linares, Geometría Analítica (págs. 48-52). México: Book Mart.

Camas, I., Fernández, S. y Núñez, J. (2007). Nancy Kopell: una vida dedicada a la Biomatemática.

Matematicalia: Revista digital de divulgación matemática de la Real Sociedad Matemática Española, 3(2).

Cantoral, R. (1999). Approccio socioepistemologico alla ricerca in Matematica Educativa: un

programma emergente. La matematica e la sua didattica, 3, 258 – 270.