



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS COMITÁN

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN Y
ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS**

SEGUNDO CUATRIMESTRE

ACTIVIDAD: ENSAYO UNIDAD III MODELOS DE EQUILIBRIO

CATEDRÁTICO: EMMANUEL EDUARDO SÁNCHEZ PÉREZ

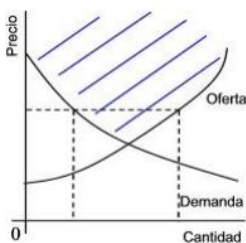
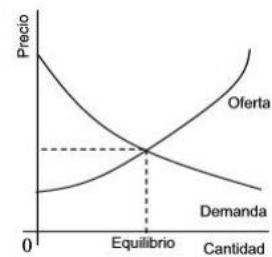
ALUMNO: DIEGO ALBERTO HÉRNADEZ SÁNCHEZ



COMITÁN DE DOMÍNGUEZ, CHIAPAS; 31 DE ENERO DE 2022

ENSAYO

El objetivo principal de este ensayo es el de brindar un análisis integral y sistemático de los modelos de equilibrio los cuales en términos generales son herramientas que permiten modelar las relaciones de comportamiento de los agentes económicos (productores, consumidores, gobierno y sector externo) en los distintos mercados de la economía (mercado de bienes, mercado financiero, etc.). para ellos conoceremos los modelos para la determinación del precio de equilibrio de la oferta y la demanda los cuales se pueden identificar como la lo que se oferta tanto como se demanda. Es decir que todo lo que hay para vender se vende, así también podemos identificar el exceso de demanda el cual por ejemplo se representa que cuando bajase mucho el precio de un bien, aumentaría su demanda y al mismo tiempo también descendería la cantidad ofrecida entonces se produce un exceso de demanda, es decir muchos compradores interesados en comprar y al mismo tiempo un mercado que ofrecerá menos cantidad.



Por otro lado, se conoce el precio de un bien sube, nuevamente se deja el equilibrio. Habrá más vendedores interesados en vender, pero al mismo tiempo menos compradores interesados en comprar. Esta situación se conoce como exceso de oferta.

Enseguida mencionaremos el modelo para la determinación del punto de equilibrio de las ventas y los gastos 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 costes fijos y los costes variables. Este punto de equilibrio es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad, en este mismo apartado se definen algunos aspectos básicos como lo es el Coste Fijo es decir, los costos fijos por una parte hay que asumirlo sin cambios significativos en el montante. Y, por otra parte, se menciona los costos variables los cuales son proporcionales a la cantidad de producto fabricado. En la unidad III se denotarán todos aquellos costes que son independientes a la operación o marcha del negocio. Aquellos costes en los que se debe incurrir independientemente de que el negocio funcione, por ejemplo, alquileres, gastos fijos en agua, energía y telefonía; secretaria, vendedores, etc. Exista o no exista venta, hay siempre un coste asociado.

Determinación del Punto de equilibrio en Valor:	
A	$P.E. \equiv \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$
Determinación del Punto de Equilibrio en Volumen:	
B	$P.E. \equiv \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}}$
<small>www.elblogsalmon.com</small>	

Así mismo se puede definir el Margen de Contribución como la diferencia entre el Precio de Venta y el Costo del producto, por otro lado, se puede interpretar el factor tiempo como si en el eje de las abscisas (Volumen de ventas) consideramos el factor Tiempo, podemos ver que la realidad de un negocio es muy diferente dependiendo del momento en que llegue al punto de equilibrio punto de equilibrio. Para terminar, encontramos el punto de equilibrio el cual le permite conocer el nivel de beneficios.

En el Modelo para la determinación del punto de equilibrio de las ventas y los gastos el cual es el punto de equilibrio es un indicador necesario para calcular no solo la eficiencia de las operaciones de una empresa, sino el volumen de ventas netas necesarias para que en un negocio no se gane ni se pierda.

En los casos en que no se puede determinar o encontrar un punto de equilibrio es

1. Definir costos En primer lugar debemos definir nuestros costos, lo usual es considerar como costos a todos los desembolsos, incluyendo los gastos de administración y de ventas, pero sin incluir los gastos financieros ni a los impuestos.
2. Clasificar los costos en Costos Variables (CV) y en Costos Fijos (CF) Una vez que hemos determinados los costos que utilizaremos para hallar el punto de equilibrio, pasamos a clasificar o dividir éstos en Costos Variables y en Costos Fijos

Para utilizar los criterios para aplicar un modelo de equilibrio adecuado se puede indicar que toda empresa se desenvuelve entre dos mercados: tanto de proveedores y de los consumidores; se encarga de transformar insumos en productos, generando valor agregado que justifique la inversión realizada. La estructura de costos y gastos durante la operación de la empresa permite visualizar, en un mercado definido, el esfuerzo mínimo que es necesario desarrollar para cubrir dicho esfuerzo, de modo que toda producción adicional constituirá una ganancia monetaria. Dicho nivel mínimo es el punto de equilibrio, el cual depende del costo de los insumos y el precio de venta de los productos.

La concepción de una empresa industrial puede simplificarse mediante un conjunto de actividades que permita transformar los insumos en productos. Los insumos son proporcionados a la empresa por los proveedores, según las condiciones de cantidad y precio del mercado. Los productos son colocaciones por la empresa en volumen y precio

que fije el mercado, según las condiciones de la oferta y demanda del período analizado. La diferencia entre los ingresos por ventas y el costo de los insumos representa la utilidad del negocio. Este tipo de análisis es igualmente válido para una empresa de servicios. El costo de los insumos se refleja en la estructura de los costos y gastos de la empresa, la cual a su vez depende de las condiciones del mercado, la tecnología y la gestión aplicada. Igualmente, los ingresos por ventas dependen de la mixtura de los productos que se comercializan y del precio de venta que se obtiene según las condiciones del mercado, los Factores a considerar de un negocio utilizando el modelo de punto de equilibrio considera los siguientes factores: capacidad instalada, estructura de costos y gastos y precio de ventas. En este análisis, los costos y precios unitarios se llevan a cabo sin considerar el impuesto general a las ventas (IGV), toda vez que el impuesto pagado por la empresa al realizar las compras se recupera al concretarse la venta de la producción, proceso que se define como crédito fiscal.

Finamente podemos entender como efectos del punto de equilibrio en los informes administrativo-contables o también llamado cálculo del punto de equilibrio el cual es uno de los métodos más importantes para un buen control financiero de cualquier negocio. Con él es posible entender la cantidad de ventas que necesitan ser realizadas para que los ingresos igualen los costos y gastos, resultando en beneficio cero.

existen 3 variaciones del cálculo de punto de equilibrio

- Punto de equilibrio contable: Este es el método más utilizado y muestra para usted la cantidad de ventas necesarias para que su beneficio sea cero.
- Punto de equilibrio financiero: También es conocido como punto de equilibrio de caja por algunos autores y no toma en consideración la depreciación y la amortización, factores que disminuyen el beneficio contable, pero que de manera gerencial no representan la salida de caja de su negocio.
- Punto de Equilibrio Económico: En este caso, la empresa determina una ganancia mínima deseada para incrustarse en el cálculo, representando una remuneración al capital invertido en ella. En la práctica, ese cálculo siempre debería ser utilizado en conjunto con el punto de equilibrio contable, ya que existen siempre dos parámetros de análisis financiero, como vender para no tener perjuicio y cuánto vender para lucrar lo deseado.