



**Mi Universidad**

**super nota**

*Nombre del Alumno: Jhonatan Meza González*

*Nombre del tema: MODELOS DE EQUILIBRIO*

*Parcial : 3*

*Nombre de la Materia: MATEMATICAS ADMINISTRATIVAS*

*Nombre del profesor: EMMANUEL EDUARDO SANCHES PEREZ*

*Nombre de la Licenciatura: ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS*

*Cuatrimestre: 2*

# - MODELOS DE EQUILIBRIO

## Modelos para la determinación del precio de equilibrio de la oferta y la demanda.

En una situación normal, el mercado se encuentra equilibrado. Se oferta tanto como se demanda. Es decir que todo lo que hay para vender se vende (nadie demanda más ni menos de ese determinado bien o servicio de lo que está ofertado en el mercado).

## Exceso de demanda

Si por ejemplo bajase mucho el precio de un bien, aumentaría su demanda (más interesados sobre el mismo) y al mismo tiempo también descendería la cantidad ofrecida

## Exceso de oferta

Si el precio de un bien sube, nuevamente se deja el equilibrio. Habrá más vendedores interesados en vender (ya que la rentabilidad será mayor) pero al mismo tiempo menos compradores interesados en comprar (porque el precio es más alto).

## 3.2- Modelo para la determinación del punto de equilibrio de las ventas y los gastos

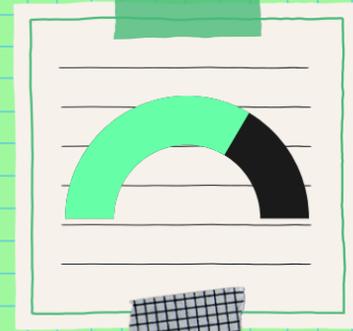
La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costes totales

IT= Ingresos totales   CT= Costos totales   Pv = Precio de venta unitario   Cv= Costo variable unitario   CF= Costos fijos    $X = CF / Pv - Cv =$  Punto de Equilibrio

## Casos en que no se puede determinar o encontrar un punto de equilibrio

Hallar el punto de equilibrio es hallar el número de unidades a vender, de modo que se cumpla con lo anterior (que las ventas sean iguales a los costos). Pasos para hallar el punto de equilibrio Veamos a continuación los pasos necesarios para hallar y analizar nuestro punto de equilibrio

- 1.-Definir costos
2. Clasificar los costos en Costos Variables (CV) y en Costos Fijos (CF)
3. Hallar el costo variable unitario
4. Aplicar la fórmula del punto de equilibrio
5. Comprobar resultados
6. Analizar el punto de equilibrio.



### 3.4- Criterios para aplicar un modelo de equilibrio adecuado

El análisis 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

### 3.5-Repercusión de los costos en la obtención del punto de equilibrio

Para determinar el volumen de equilibrio es a base del margen de contribución variable unitario (mcvu), el cual es la diferencia entre el precio de ventas (p) y el costo variable unitario (cvu); este margen, en nuestro ejemplo, es de 400 nuevos soles por cada unidad de producto terminado.  $mcvu = p - cvu = 900 - 500 = 400 \text{ S/. / Unidad}$

### 3.6- Efectos del punto de equilibrio en los informes administrativo-contables

Punto de equilibrio contable    Punto de equilibrio financiero    Punto de Equilibrio Económico Para calcular estos 3 métodos, puede tomar en cuenta sus datos contables o gerenciales, de acuerdo con su realidad y disponibilidad de información. Antes de entrar en las diferencias de cada uno, vale la pena recordar el concepto de margen de contribución, esencial para el cálculo de esas 3 variaciones punto de equilibrio, que es el precio de venta unitario menos los costes directos para la producción de un producto o la prestación de un servicio.