



**Nombre de alumno:** Miriam del Carmen Cristóbal Salomé

**Nombre del profesor:** Emmanuel Eduardo Sánchez.

**Nombre del trabajo:** Ensayo 3ª UNIDAD Modelos de equilibrio.

**Licenciatura:** Contaduría Pública y Finanzas.

**Materia:** Matemáticas Administrativas.

**Grado:** 2º Cuatrimestre.

*“No hay viento favorable para el que no sabe dónde va”.*

**Séneca.**

Toda idea, proyecto o cualquier tema que se contemple en la mente y deseemos llevarla a la realidad o materializarlo para poder serlo debe tener una directriz, una formación de carecer de ello solo quedara en una idea vaga, así empiezan todas las empresas exitosas como una simple idea y echan mano de las herramientas que se tienen a la mano para llevarlas a cabo

Para todo es importante tener una dirección, un claro objetivo conocimiento de saber hacia dónde vamos, que busquemos, y aunado a esto un equilibrio, un balance y el tener un equilibrio en todo aspecto es sinónimo de salud, el mantener un balance nos traerá beneficios pero si, es todo un reto el saber llegar a él y desde el punto de vista empresarial nos ayudara a reducir riesgos en nuestra compañía.

La administración y su proceso es piedra angular para toda organización el *planear, organizar, dirigir y controlar* es toda una doctrina para toda empresa que busque lucrar de manera efectiva, y a su vez conceptos como **rentabilidad, punto de equilibrio, costos, gastos** son de suma importancia ya que la familiaridad con éstos perfilaran la estructura formal de la empresa.

Un caso curioso es que muchos emprendedores desconocer o tiene poca idea de ello y lo van entiendo y aprendiendo de manera empírica, pero conocerlo de antemano puede ser una camino más sencillo y menos accidentado que el irlo aprendiendo sobre la marcha y la experiencia como tal. El punto de equilibrio a grandes rasgos es conocer la cifra exacta de cuanto tengo que vender en un lapso determinado, conocerlo de hecho no es un nombre **es una cifra**, cuanto debe generar para no perder, cuanto debe generar mi negocio para que éste pueda llamarse así lo ideal sería producir y/o prestar un servicio que cuente con la suficiente demanda, esta relación siempre será existente dentro del mercado mas no igual para todos los oferentes de ahí que algunos productos existan y otros dejen de hacerlo o bien su presencia sea mucha o poca, la relación entre la oferta y la demanda también tendrá una consecuencia inmediata: **el precio**, un negocio para que realmente se le pueda llamar así debe cumplir per se con tener cubiertos todos los gastos tantos fijos como variables, la producción, la operación, en fin todo lo que engloba la estructura formal de la organización pero en si cuanto conocen a bien su realidad en cuestión de encontrar ese equilibrio, saber esos números.

Conocer el punto de equilibrio nos dará la certeza de conocer la realidad numérica de nuestro negocio y a su vez la rentabilidad del mismo. Coloquialmente se le llama como “**ni le gano ni le pierdo salí tablas**” pero va más allá de eso porque probablemente podamos salir tablas en un mes del ejercicio fiscal pero el tiempo invertido si se habrá perdido

**¿Qué utilidad tendrá conocer el punto de equilibrio?** Nos arrojará información vital para el funcionamiento del negocio se conocer con certeza cuanto tenemos que vender en unidades o bien cuantas ocasiones debemos prestar un servicio en un lapso determinado, a su vez nos dará una idea clara si nuestra idea o proyecto es viable en la realidad, ya que apelando a términos financieros este es el momento de la verdad. A su vez nos ayudara a prever o bien adelantarnos a panoramas adversos y poder generar estrategias que nos permitan solventar un situación inesperado como el encarar a la competencia, o difícil tal fue el caso de la pandemia en 2019 y 2020, ¿se imaginan como les fue a aquellas empresas que no conocían su punto de equilibrio?, ¿seguirán existiendo?.

Otro factor importante a devengar en el PE es nuestro crecimiento o decremento durante el ejercicio fiscal. Y dicho sea de paso conocer la diferencia entre los gastos fijos con los gastos variables identificar de manera muy puntual cada uno de ellos ya que es otro de los elementos fundamentales en una buena administración, diferenciar lo fijo de lo variables, los fijos serán aquellos que independientemente de que vendamos o no, de que presentemos el servicio o no, ese gasto se tendrá que cubrir, como es el pago de una renta, las nóminas de los empleados o en el mejor de los casos el sueldo del propietario ya que muchos emprendedores no se asignan un sueldo como tal y toman de la “*caja chica*”.

Por otro lado estarán los gastos variables, cuanto pago por trabajar, es decir, cuanto tengo que invertir por producir, por crear si por temporada tengo un pedido fuerte tendré que invertir mas y si no tengo muchos pedidos probablemente tengo en stock, y no desembolsare dinero, es variable, sencillo aparentemente pero mucho negocios no conocen ni sus números. Su importancia es mucha ya que también de el podemos determinar el precio de nuestros productos los servicios y este es de vital relevancia por su carácter para generar ingresos a la organización, hay que tomar en cuenta que precio no solamente es la cantidad que desembolsaran nuestros clientes, también significa esfuerzo demandado, tiempo invertido y todo lo que implique conseguirlo, el precio tiene una potente imagen sobre el producto, los costos, los márgenes y hasta los descuentos.

### **Punto de equilibrio contable el que hace la utilidad operativa de cero.**

Este punto de equilibrio surge cuando nuestros ingresos totales son iguales a los costos y a nuestros gastos financieros, ya que hacer una facturación menor a esta cifra nos traerá una pérdida y no podremos solventar nuestras facturas próximas del mes. Este punto de equilibrio nos dará una radiografía de estado real de la empresa si son pérdidas o ganancias y nos ayudara a entender de la mejor manera posible **el movimiento en cifras.**

### **Punto de equilibrio financiero el que hace el VAN\* (valor actual neto) igual a cero.**

El punto de equilibrio financiero señala cuando los ingresos totales se empatan con los gastos totales quedamos en CERO, es decir, ahí es donde se llega al punto de equilibrio.

*\*El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN).*

### **Punto de Equilibrio económico.**

Este punto de equilibrio señala el monto mínimo de facturación para cubrir todos los gastos, los costos fijos y variable sin alguna pérdida además representa ser un cálculo en que se tienen tomados en cuenta los costos erogables como los no erogables, indica también la cantidad de unidades o prestación de servicios deben ser vendidos para que la empresa opere y trabaje exenta de pérdidas. Este punto es una importante herramienta que pone especial atención en la piezas o repeticiones de un servicio que la empresa tiene que vender casi de manera forzosa en el lapso que se requiera, ya sea por semana mes, etc., obviamente se requiere de que todos los datos sean actuales ya que con este tipo de información podemos hacer una proyección y la fiabilidad de ésta dependerá de la realidad de los datos que ingresemos en ella.

El tiempo y el futuro son 2 grandes componentes del éxito de una empresa que busque lucro, es por ello que conocer de manera real los conceptos como punto de equilibrio, VAN , y tener buenas prácticas administrativas y contables , esto viene desde como manejamos nuestras finanzas personales si las llevamos de manera ordenada no nos costará trabajo o familiarizarnos con el orden, con el respeto en los acuerdos, con este apego a las normas será más sencillo nuestro camino a la hora de rendir cuentas y ver materializados nuestros objetivos, es por ello que debe ser casi obligación de cualquier emprendedor el manejarse en este tipo de lineamientos esto reducirá el riesgo y aumentará nuestras posibilidades de éxito, ya que en todo plan de negocios lo que nos dirá si es viable o no será el análisis financiero y nada mejor que saber interpretarlo.

#### **Bibliografía.-**

Miguel Santemas Mestres mercadotecnia Conceptos y estrategias, pirámide 1997.

<https://www.juntadeandalucia.es/>