



NOMBRE: CARLOS EDUARDO NAJERA LEON

TEMA: SUPER NOTA

PROFESOR: VIOLETA MABRIDIS MERIDA VELAZQUEZ

CARRERA: ADMINISTRACION DE EMPRESAS Y
ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

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

Modelo de equilibrio de mercado

El equilibrio se alcanza cuando la cantidad ofrecida iguala la cantidad demandada. El punto de equilibrio se encuentra en la intersección de las curvas de oferta y demanda. El equilibrio competitivo se da cuando todos los vendedores y compradores son tomadores de precios. El precio tiende al nivel en el que la demanda iguala la oferta. Cambios en el equilibrio

Si la demanda excede la oferta, aumenta el precio.
 Si la oferta excede la demanda, disminuye el precio.
 Un aumento en el precio disminuye la demanda y aumenta la oferta.
 Una disminución en el precio aumenta la demanda y disminuye la oferta.



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

El punto de equilibrio se puede ver afectado por cambios en la oferta o la demanda, o por variaciones en los costos.

Cambios en la oferta o la demanda

Cuando hay un cambio en la oferta o la demanda, el precio anterior ya no será de equilibrio.

Se produce una escasez o un excedente, y el precio se ajusta hasta que haya un nuevo equilibrio.

Variaciones en los costos

Los costos fijos y variables, el precio de venta, el volumen de ventas, el apalancamiento operativo y la estacionalidad son factores que afectan el punto de equilibrio.

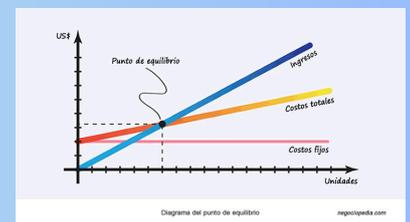
Consecuencias de no alcanzar el punto de equilibrio
 Cuando las ventas no alcanzan el punto de equilibrio, la empresa enfrenta pérdidas financieras.

También se produce presión sobre los recursos, disminución de la inversión y reducción de la capacidad de competir.

Importancia del punto de equilibrio

El punto de equilibrio es fundamental para las empresas evaluar su rentabilidad. Permite saber cuánto necesitan vender para generar lucro.

El punto de equilibrio se puede calcular de manera manual, o utilizando un software.



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

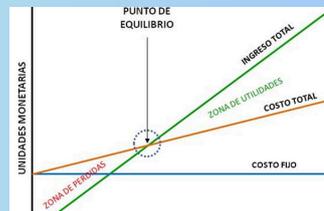
El punto de equilibrio se calcula con modelos que relacionan los costos fijos y variables con los precios de venta. El objetivo es determinar cuántas unidades o cuánto dinero se debe vender para que los ingresos y los costos sean iguales.

Modelo matemático

- La fórmula para calcular el punto de equilibrio en unidades es: $PE = \text{Costos fijos} / (\text{Precio de venta} - \text{Costos de venta})$
- La fórmula para calcular el punto de equilibrio en valor es: $PE = \text{Costos fijos} / (1 - \text{costo de venta} / \text{precio de venta})$

Modelo gráfico

- El punto de equilibrio se puede representar gráficamente, donde los costos totales se representan como una línea recta roja



Criterios para aplicar un modelo de equilibrio adecuado

Para aplicar un modelo de equilibrio, se deben considerar las características de la economía que se quiere modelar. También se deben tomar en cuenta los supuestos del modelo y evaluar periódicamente la rentabilidad.

Características de la economía

Sectores productivos y sus posibilidades tecnológicas

Tipos de consumidores y sus preferencias

Relación comercial con el resto del mundo

Supuestos del modelo

El volumen de producción es igual al volumen de ventas

El precio de venta no varía para los diferentes volúmenes de ventas

El costo variable unitario es constante

Los costos fijos no varían con el volumen de producción

Evaluación de la rentabilidad

Evaluar la rentabilidad de cada producto de forma periódica

Analizar cómo cambian los volúmenes de ventas, el posicionamiento de precios, y las aportaciones de cada producto a las ventas totales



Repercusión de los costos en la obtención del punto de equilibrio

Los costos fijos y variables impactan el punto de equilibrio de una empresa, ya que determinan si la empresa está ganando o perdiendo dinero.

¿Qué es el punto de equilibrio?

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el que los ingresos totales igualan a los costos totales.

También se le conoce como umbral de rentabilidad.

Es un análisis que ayuda a planificar los costos y predecir cuándo el negocio será rentable.

¿Cómo impactan los costos en el punto de equilibrio?

Si los costos variables unitarios aumentan, el punto de equilibrio aumenta.

Si los costos variables unitarios disminuyen, el punto de equilibrio disminuye.

¿Cómo se calcula el punto de equilibrio?

Se calcula dividiendo los costos fijos entre la diferencia entre el precio de venta unitario y el costo variable unitario.

Si la empresa tiene varios productos, se debe calcular el punto de equilibrio para cada uno.

¿Por qué es importante el punto de equilibrio? Permite saber si el negocio está generando ganancias o pérdidas.

Ayuda a planificar la estrategia de ventas y a pronosticar el estado financiero.

Permite tomar decisiones para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad.

