

UDS

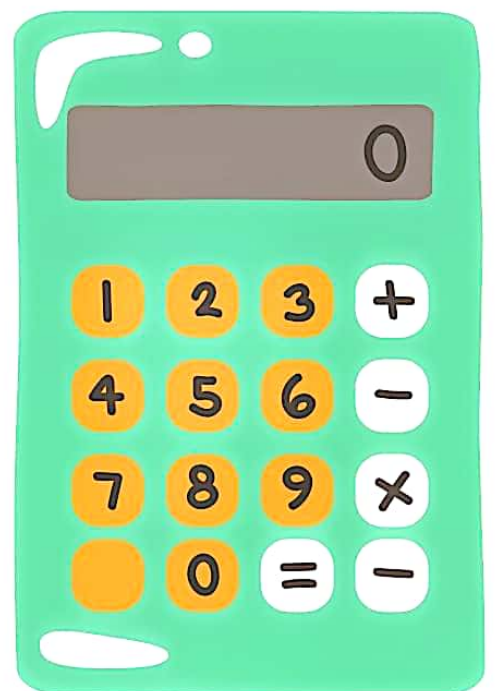
Yaneth Marilú Vazquez Velázquez

Violeta Mabridis Merida Velazquez

Matematicas administrativas

Segundo cuatrimestre

Administración



En situación normal, el mercado se encuentra equilibrado. Se produce entonces un exceso de demanda, Es decir muchos compradores interesados en comprar y al mismo tiempo un mercado que ofrecerá menos cantidad,

01 Cambios en las preferencias del consumidor

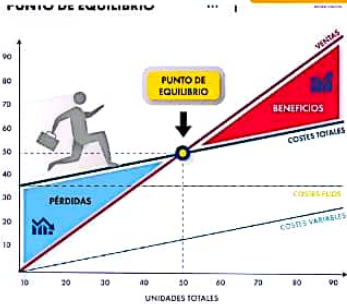
02 Avances tecnológicos

03 Cambios en los costos de producción

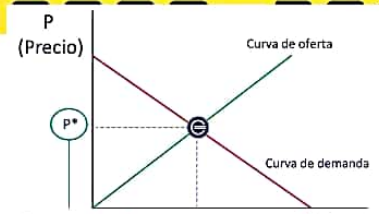
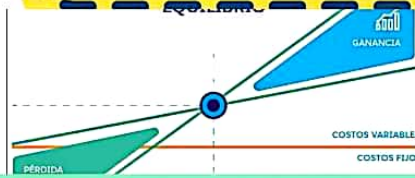
04 Regulaciones gubernamentales

El papel del precio en el equilibrio del mercado

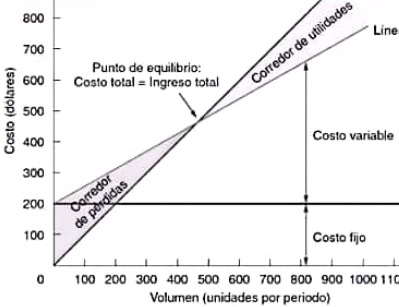
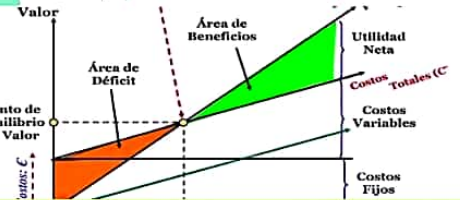
El papel del equilibrio del mercado en la toma de decisiones



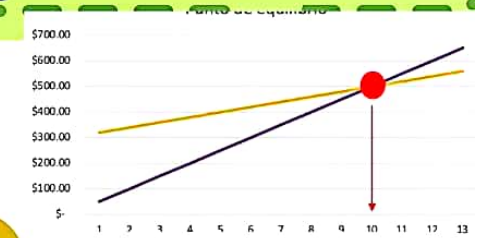
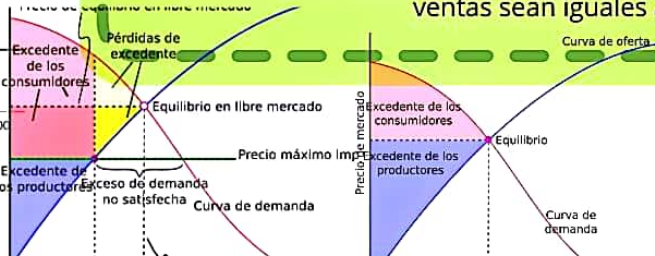
Elemento central en cualquier tipo de negocio permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costos totales, el nivel de ingresos que cubre los costos fijos y los variables. La determinación del punto de equilibrio permite comprobar la viabilidad del negocio.



es un indicador necesario para calcular no solo la eficiencia de las operaciones de una empresa, si no el volumen de ventas necesarias para que en un negocio no se gane ni se pierda. Con ello se puede fijar, por ejemplo, el margen de ganancia que tendrá el precio del producto o servicio ofrecido.



En terminos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales. Hallar el punto de equilibrio es hallar el número de unidades a vender de modo que cumpla que las ventas sean iguales a los costos,



Toda empresa se desenvuelve entre dos mercados, proveedores y consumidores, se encargan de transformar insumos en productos, generando valor agregado que justifique la inversión realizada. La variación de los factores que determinan el punto de equilibrio no es uniforme, depende de la estructura de costos y gastos.



Fomentar el equilibrio y la flexibilidad entre la vida personal y laboral



La utilidad del negocio depende del volumen de ventas que demande el mercado, pudiendo registrarse resultados positivos y negativos. Otra manera de determinar el volumen de equilibrio es a base de la margen de contribución variable unitario. Ya que existen siempre dos parametros de análisis financiero, como vender para no tener perjuicio y cuanto vender para lucrar lo deseado.