

LAN202-10
MATEMÁTICAS ADMINISTRATIVAS

SUPERNOTA

- 3.10 Modelos de equilibrio para la determinación del precio de la oferta y la demanda
- 3.11 Modelo para la determinación del punto de equilibrio de las ventas y los gastos
- 3.12 Modelo para la determinación del punto de equilibrio de las ventas y los gastos

Nombre del alumno: Mario Francisco Ovilla Solís.

Nombre del profesor: Lic. Violeta Mabridis
Mérida

Grado: 2° B

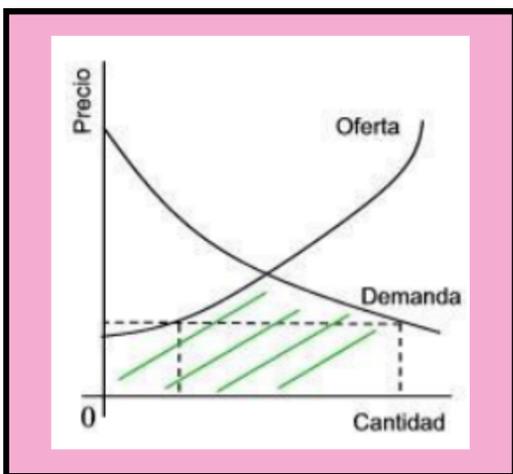
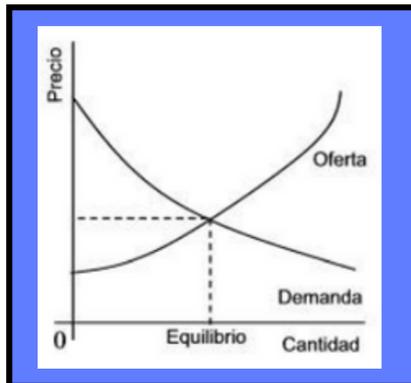
LAN02SSC0124-B

UNIDAD 3

ÁLGEBRA MATRICIAL Y DETERMINANTES

3.10 MODELOS DE EQUILIBRIO PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

"TODO LO QUE HAY PARA VENDER, SE VENDE"

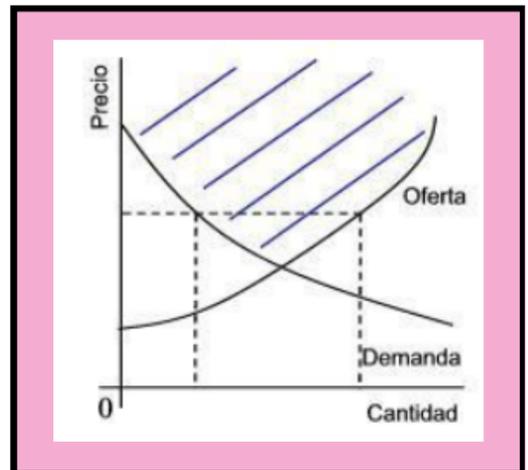


EXCESO DE DEMANDA

Cuando el precio de un bien baja, aumenta la demanda y al mismo tiempo habría menos interesados en ofrecerlo, por lo tanto habría mas compradores y menos cantidad que vender hasta que se llegue a un nuevo punto de equilibrio del mercado.

EXCESO DE OFERTA

Si el precio de un bien sube, 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).



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

NOS PERMITE DETERMINAR EL NIVEL DE VENTAS NECESARIAS PARA CUBRIR LOS COSTES TOTALES

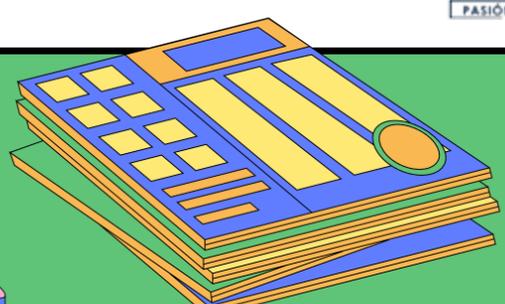
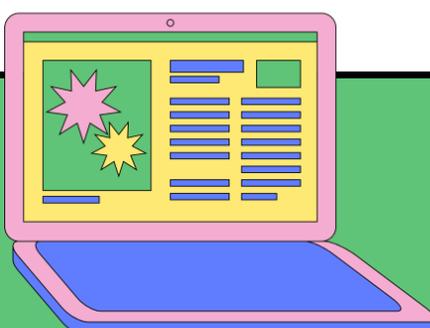
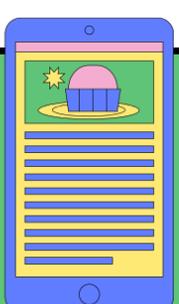
ES UNA HERRAMIENTA ESTRATÉGICA CLAVE A LA HORA DE DETERMINAR LA SOLVENCIA DE UN NEGOCIO Y SU NIVEL DE RENTABILIDAD.

Coste Fijo: Todos aquellos costes que son independientes a la operación o marcha del negocio.

Por ejemplo, alquileres, gastos fijos en agua, energía y telefonía; secretaria, vendedores, etc. Exista o no exista venta, hay siempre un coste asociado.

costes variables: Todo aquello que implica el funcionamiento vivo del negocio.

Por ejemplo, la mercadería o las materias primas. A diferencia de los costes fijos.





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

Margen de contribución. Los costes variables cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas. Para que el negocio tenga sentido, el precio de venta debe ser mayor que el precio de compra.

3.12- MODELO PARA LA DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DE LAS VENTAS Y LOS GASTOS

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.

Es considerado 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. Con ello se puede fijar, por ejemplo, el margen de ganancia que tendrá el precio del producto o servicio ofrecido.

- 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

BIBLIOGRAFIA

- Matemáticas Aplicadas a la Administración, Economía y Ciencias Sociales, Frank, S, Budnik. Editorial Mc- Graw-Hill
- Matemáticas Aplicadas a la Administración, Autor: Juan Ramon Chaparro Meraz (MAYO DEL 2012).
- Matemáticas para Administración y Economía, Autor: Richard S. Paul Ernest F. (Editorial Pearson)
- Matematicalia: Revista digital de divulgación matemática de la Real Sociedad Matemática Española, 3(2). Cantoral, R. (1999). Approccio socio epistemológico allá recerca in Matemática Educativa: un programma emergente. La matemática e la sua didáctica, 3, 258 - 270.

