



Súper Nota

Dulce Jeanette Zavala Moreno

Temas:

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

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

3.14- Criterios para aplicar un modelo de equilibrio adecuado

3.15-Repercusión de los costos en la obtención del punto de equilibrio

Parcial I: Matemáticas Administrativas

VIOLETA MABRIDIS MERIDA VELAZQUEZ

Administración y Estrategias de Negocios

2° Cuatrimestre

Modelos de equilibrio para la determinación del precio de la oferta y la 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).

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

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.

Este punto de equilibrio (o de apalancamiento cero), es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad.



Por Coste Fijo, denotaremos todos aquellos costes que son independientes a la operación o marcha del negocio.

Por costes variables, denotaremos todo aquello que implica el funcionamiento vivo del negocio, por ejemplo, la mercadería o las materias primas.

Para que el negocio tenga sentido, el precio de venta debe ser mayor que el precio de compra. Esta diferencia es lo que se conoce como margen de contribución.



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.

Exceso de demanda: muchos compradores interesados en comprar y al mismo tiempo un mercado que ofrecerá menos cantidad.

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).



Factores Determinantes

La determinación del punto de equilibrio permite comprobar la viabilidad del negocio.

Si hay constancia en el ritmo de los ingresos también lo habrá en el rango o momento en que se alcanzará el punto de equilibrio (o "punto de quiebre").

Quince Zancón Udo

Si la actividad económica se desestabiliza y se hace más volátil, también el punto de equilibrio tendrá volatilidad, desplazándose hacia fuera del rango habitual y provocando problemas de liquidez que obligarán a postergar o refinanciar los créditos o los pagos de materias primas.

análisis del punto de equilibrio.





El punto de equilibrio

En términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida. 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:



Criterios para aplicar un modelo de equilibrio adecuado



Definir costos En primer lugar debemos definir nuestros costos, lo usual es considerar como costos a todos los desembolsos, incluyendo los gastos de administración y de ventas, pero sin incluir los gastos financieros ni a los impuestos.



La estructura de costos y gastos durante la operación de la empresa permite visualizar, en un mercado definido, el esfuerzo mínimo que es necesario desarrollar para cubrir dicho esfuerzo, de modo que toda producción adicional constituirá una ganancia monetaria. Dicho nivel mínimo es el punto de equilibrio, el cual depende del costo de los insumos y el precio de venta de los productos.

Clasificar los costos en Costos Variables (CV) y en Costos Fijos (CF) Una vez que hemos determinados los costos que utilizaremos para hallar el punto de equilibrio, pasamos a clasificar o dividir éstos en Costos Variables y en Costos Fijos



Hallar el costo variable unitario: En tercer lugar, determinamos el Costo Variable Unitario (Cvu), el cual se obtiene al dividir los Costos Variables totales entre el número de unidades a producir (Q)



Aplicar la fórmula del punto de equilibrio
La fórmula para hallar el punto de equilibrio es:
$$(P \times U) - (Cvu \times U) - CF = 0$$

Imagen: Shutterstock

Imagen: Shutterstock

Repercusión de los costos en la obtención del punto de equilibrio:

la utilidad del negocio depende del volumen de ventas que demande el mercado, pudiendo registrarse resultados positivos o negativos.



Otra manera de 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.



RESULTS

Punto de equilibrio contable: Este es el método más utilizado y muestra para usted la cantidad de ventas necesarias para que su beneficio sea cero

Punto de equilibrio financiero o de caja : También es conocido como punto de equilibrio de caja por algunos autores y no toma en consideración la depreciación y la amortización, factores que disminuyen el beneficio contable

Imagen: Shutterstock

Punto de Equilibrio Económico En este caso, la empresa determina una ganancia mínima deseada para incrustarse en el cálculo, representando una remuneración al capital invertido en ella.

Imagen: Shutterstock

