



**SUPER NOTA.**

**NOMBRE DEL ALUMNO:** Amanda Gordillo Ruiz

**NOMBRE DEL TEMA:** UNIDAD III.

**NOMBRE DE LA MATERIA:** Matemáticas administrativas

**NOMBRE DEL PROFESOR:** Ing. Violeta Mabridis Merida Velazquez

**LICENCIATURA:** Contaduría pública y finanzas

**CUATRIMESTRE:** Segundo cuatrimestre

**GRUPO:** "A"

**LUGAR Y FECHA DE ELABORACION:**

Comitan de Domínguez, Chiapas a 05 de abril 2025

### 3.13- Casos en que no se puede determinar o encontrar un 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.



### 3.14- Criterios para aplicar un modelo de equilibrio adecuado

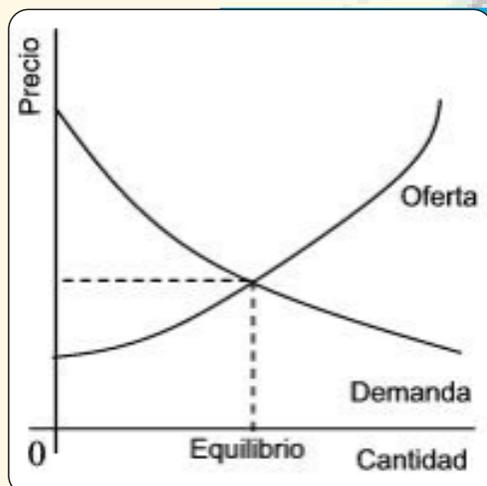
Toda empresa se desenvuelve entre dos mercados: de proveedores y de consumidores; se encarga de transformar insumos en productos, generando valor agregado que justifique la inversión realizada. La estructura de costos y gastos durante la operación de la empresa permite visualizar, en un mercado definido, el esfuerzo mínimo que es necesario desarrollar para cubrir dicho esfuerzo, de modo que toda producción adicional constituirá una ganancia monetaria.

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

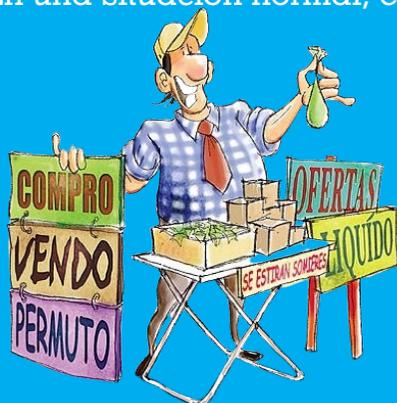
Se puede observar que la utilidad del negocio depende del volumen de ventas que demande el mercado, pudiendo registrarse resultados positivos o negativos.



### 3.10- Modelos de equilibrio para la determinación del precio de la oferta y la demanda.

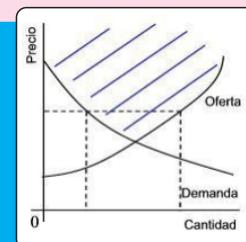


En una situación normal, el mercado se encuentra equilibrado.



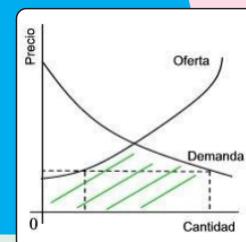
#### Exceso de demanda

Se produce entonces un exceso de demanda, es decir muchos compradores interesados en comprar y al mismo tiempo un mercado que ofrecerá menos cantidad.



#### Exceso de oferta

Habrán 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 o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costes variables. Este punto de equilibrio es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad.

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

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

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

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



Recordemos que el punto de equilibrio 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.