



Taydi Yared López Figueroa.

Ing. Violeta Mabridis Merida.

Super nota.

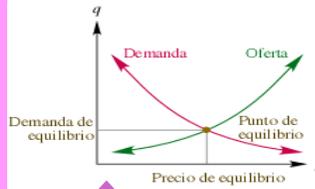
Segundo cuatrimestre.

Contaduría y finanzas – A.

08/04/2025.

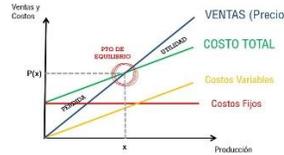
## Modelos de equilibrio para la determinación del precio de la oferta y la demanda.

En una situación normal, el mercado se encuentra equilibrado. Se oferta tanto como se 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).



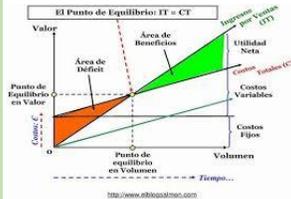
## Modelo para la determinación del punto de equilibrio de las ventas y los gastos

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. Parte de esta importancia la daremos a conocer en el Concepto de Economía de esta semana.



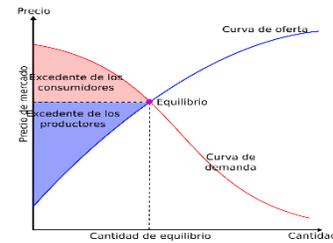
## Repercusión de los costos en la obtención del punto de equilibrio

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, pero que de manera gerencial no representan la salida de caja de su negocio.



## Criterios para aplicar un modelo de equilibrio adecuado

El análisis de un negocio utilizando el modelo de punto de equilibrio considera los siguientes factores: capacidad instalada, estructura de costos y gastos y precio de ventas.



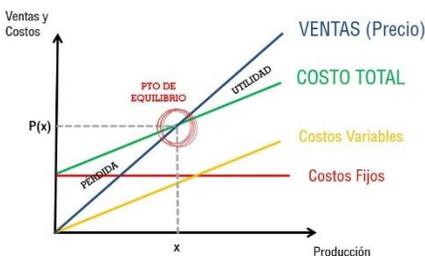
## Modelo para la determinación del punto de equilibrio de las ventas y los gastos

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.

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

- Definir costos
- Clasificar los costos en Costos Variables (CV) y en Costos Fijos (CF)
- Hallar el costo variable unitario
- Aplicar la fórmula del punto de equilibrio



Punto de Equilibrio

$$\text{P.E. valor (€)} = \frac{\text{Gastos Fijos}}{\frac{\text{Costes de Variables}}{\text{Ventas}} - 1}$$

$$\text{P.E. unidades} = \frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costes Variables}}$$