Producto.	Precio de Venta Pv	Costo Variable Venta	Margen de Contribución Pv - CU v.
- Cerdo	$ 15.500	$ 7.500	$ 8.000
- Salmón	$ 28.000	$ 16.000	$ 12.000
- Lomo cerdo.	$ 29.000	$ 15.200	$ 13.800.

Ejercicio de costos con varios Productos

Productos	Precio de venta (PV)	costo variable unitario (CVU).	Margen de contribución	% de Participación en venta	Margen de Contribución Ponderado (MCU * % Participación	Punto de equilibrio por Plato.
				43 %	$ 3.440.	169
				20%	$ 2.400	79
				37%	$ 5.106	145
					10.946.	393

2°). Teniendo en cuenta el margen de ganancia esperado usando la siguiente formula

Precio de Venta: CV + U

1 - ganancia esperada en decimal.

Precio de Venta

Un señor compro Conion al por mayor para revender teniendo en cuenta los siguientes datos

calcular el precio de venta

50 000 c/u - Valor unitario

- le ganancia el cual quiere 20%.

Punto de Equilibrio

Es el numero de Unidades q. se tiene q. Vender para cubrir los gastos de Variables y Fijos

Punto de equilibrio = costo fijo mensual / ganancia o bruto unitario

1.000.000 / 12500 = 80 Unidades

Hay q. Vender 80 Unidades para llegar al punto de equilibrio

9-12-2024

* Ejercicio de costo en Varios Productos

Productos | Precio de Venta | Costo Unitario

* Costos Fijos Mensuales

Punto de Equilibrio

Costos Fijos Mensuales / Margen de Contribucion Ponderado Unitario

43.000.000 / 10.948 = 392.837 Platos

MAELECTRICOS

Fecha:

TIPOS DE COSTOS Y GASTOS

VARIABLES: Son los que varian cuando produzco, comercio o presto un servicio y se recuperan con su venta.

FIJOS: Son los que no cambian, asi venda o no, y se recuperan con el margen bruto.

MIXTOS: Tienen un porcentaje fijo y otro variable

PRECIO DE VENTA

Hay dos maneras tradicionales de calcular:

1- tomando como base la competencia: (no es recomendable porque mis costos son diferentes)

2- Teniendo en cuenta el margen de ganancia esperado usando la siguiente formula.

P.V: precio de venta = $\frac{\text{CVU (Costo Variable unitario)}}{1 - \text{ganancia esperada (en decimales)}}$

CONSTRUCCIÓN INDUSTRIA TELECOMUNICACIÓN COMERCIO

Fecha:

MAELECTRICOS

Ejemplo: un señor compra camisas al x 7 para revenderlas, teniendo en cuenta el precio de venta.

El sr. compra camisa a $ 50.000 (costo variable).

la ganancia esperada.

$P.V = CVU = \frac{50.000}{1 - 0,20} = \frac{50.000}{0,80} = 62.000$

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el numero de unidades que se tiene que vender para cubrir los costos variables y fijos

Formula:

$P.E. = \frac{\text{Costos fijos mensuales}}{\text{Ganancia bruta unitaria}}$

Ej: $\frac{1.000.000}{12.500} = 80$ unds. minimo para encontrar P.E.

CONSTRUCCIÓN INDUSTRIA TELECOMUNICACIÓN COMERCIO

Fecha:

Mes Año

ejercicio de Costo Con ~~variables~~ varios Productos

Productos	Precio de venta	Costo variable unitario	margen de contribución	Participacion ventas	margen de contribucion por ventas	Punto de equilibrio Por Plato
Ceviche	15.500	7500	8000	43%	3440	169
Salmon	28000	16000	12000	20%	2400	79
lomo de cerdo	29000	15200	13800	37%	5106 = 10946	145 = 393

Costos fijos mensuales

Punto de equilibrio

4.300 000

margen de Contribucion ponderado unitario

4 300 000 ÷ 10 946 = 393

CONSTRUCCIÓN INDUSTRIA TELECOMUNICACIÓN COMERCIO

MAELÉCTRICOS

Productos	Precio de Venta (PV)	Costo variable unitario	Margen de Contribucion (PV-(CVU)	% Participa Ventas	Margen de contribucion ponderado MCU x %	Punto de equilibrio (por plato)
Ceviche	$15.500	$7.500	$8.000	43%	3.440	169
Salmon	$28.000	$16.000	$12.000	20%	$2.400	79
Lomo de cerdo	29.000	$15.200	$13.800	37%	5.106	145
					10.946	393