



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y

FINANCIERAS

**“EL PUNTO DE EQUILIBRIO COMO INSTRUMENTO EN LA
PLANEACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA CONCRETE LOS
ANDES S.A.C AYACUCHO, 2017”**

Evelin Sheyla Bautista Prado

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR AL
TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO.**

Ayacucho – Perú

2018

DEDICATORIA

Dedico el esfuerzo de este trabajo, a mis Padres y seres queridos que con ahínco han sentado la base de mi existencia y enseñado a superar las dificultades para integrar nuestra sociedad actual en su situación competitiva.

AGRADECIMIENTO

Al culminar el presente trabajo me queda la satisfacción de haber cumplido y agradecer a cada una de las personas que hicieron posible el presente estudio. A Dios por estar siempre conmigo.

A la Universidad Alas Peruanas Facultad de Ciencias Empresariales y Educación y a sus señores docentes que me apoyaron a través de la transmisión de sus conocimientos y sabiduría.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de suficiencia profesional titulada **“EL PUNTO DE EQUILIBRIO COMO INSTRUMENTO EN LA PLANEACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA CONCRETE LOS ANDES S.A.C AYACUCHO, 2017”** tiene como objetivo analizar la relación del punto de equilibrio en la planeación financiera de la empresa Concrete los Andes S.A.C. En la actualidad algunas empresas desconocen la relación que existe entre los ingresos, los costos y gastos, de tal manera que no saben cuál debe ser el volumen de sus ventas para que el monto de los gastos y costos no sean mayores que los ingresos; asimismo enfrentan problemas de cálculos financieros; por falta de este instrumento que ayuda a fortalecer el logro de objetivos empresariales así como su implementación necesaria a fin de que las empresas cuenten con una información financiera y tomen la mejor decisión, y logren con ello solucionar problemas presentados de manera correcta y efectiva teniendo en cuenta el conocimiento de objetivos estratégicos organizacionales, políticas, planes y proyectos que proporcionan la información básica para la Planeación Financiera; a su vez obtendrá por medio de pronósticos de ventas o ingresos que en este caso será realizado mediante la utilización del instrumento como es el análisis del punto de equilibrio.

El presente trabajo se justifica por las siguientes razones: Presenta una justificación teórica que da a conocer la importancia de la aplicación de una herramienta de gestión en la empresa Concrete los Andes SAC y como éste

influye en la elaboración de un plan Financiero. Tiene justificación práctica ya que ayuda a resolver un problema real de la empresa, que es el problema de la falta de conocimiento y aplicación de herramientas de gestión; una de ellas es el análisis del punto de equilibrio. Es convencional porque aporta a las empresas del rubro de construcción un análisis sobre la aplicación del punto de Equilibrio como herramienta de gestión que va a ayudar en la elaboración de una Planeación Financiera.

En cuanto a los objetivos del presente trabajo podemos mencionar como objetivo general, analizar la relación del punto de equilibrio como instrumento en la planeación financiera de la Empresa. Como objetivos específicos relaciona la asignación del importe adecuado de costos y gastos, determinar el nivel de ventas como medio para alcanzar los objetivos empresariales y analiza la cantidad en unidades y precio unitario en relación a la toma de decisiones.

El presente trabajo de suficiencia profesional se estructura de la siguiente manera:

El capítulo I contiene el detalle de la situación problemática, antecedentes de investigaciones previas, el establecimiento de los objetivos y la justificación de la investigación.

El capítulo II contiene el marco teórico acerca del punto de equilibrio y la planeación financiera que son importantes para conocer su significado y estructura.

El capítulo III, trata sobre el marco conceptual, lo cual nos dan a conocer definiciones que determinan su alcance y naturaleza.

En el capítulo IV se plasma el caso práctico, desarrollando la parte informativa de la empresa Concrete los Andes SAC y la distribución de costos y gastos mediante el punto de equilibrio y así determinar la utilidad planificada.

Por último, se tiene el apartado correspondiente a las conclusiones concernientes y recomendaciones propuestas a partir del análisis realizado del trabajo desarrollado en los capítulos anteriores.

RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional titulada “El Punto de equilibrio como instrumento en la planeación financiera de la empresa Concrete los Andes S.A.C Ayacucho, 2017”, tiene como objeto analizar la relación del punto de equilibrio como instrumento en la planeación financiera, asimismo nos da a conocer que la aplicación y el análisis del punto de equilibrio es útil y necesario para las empresas, a través del instrumento se tuvo un mejor enfoque de desarrollo a futuro, en base de hechos observados y analizados que permitieron realizar una planeación financiera a fin de que la información presentada permita a la gerencia tomar mejores decisiones.

Los beneficios del Punto de Equilibrio mencionados contribuyeron en el desarrollo de una adecuada planeación financiera de las empresa Concrete Los Andes SAC, es decir si las empresas desarrollan planeamiento financiero, es indispensable contar con instrumentos de gestión, como el punto de equilibrio, porque con ello se podrá desarrollar proyecciones, como por ejemplo: se comprueba con una proyección de ventas con un caso que me permita desarrollar un adecuado planeamiento financiero, teniendo como fuente o base el instrumento del punto de equilibrio.

ÍNDICE

CAPÍTULO I	11
GENERALIDADES	11
1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	11
1.2 ANTECEDENTES	15
1.3 OBJETIVOS	19
1.3.1 GENERAL	19
1.3.2 ESPECÍFICOS	20
1.4. JUSTIFICACIÓN	20
1.4.1 JUSTIFICACIÓN DE CONVENIENCIA	20
1.4.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA:	20
1.4.3 JUSTIFICACIÓN TEÓRICO:	21
CAPÍTULO II	22
MARCO TEÓRICO	22
2.1 PUNTO DE EQUILIBRIO	22
2.1.1 DEFINICIÓN	22
2.1.2 LIMITACIONES DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	32
2.1.3 PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES	28
2.1.4 MÉTODO DE ESTADO DE RESULTADO	30
2.1.5 MÉTODO DE FÓRMULA O ALGEBRAICO	30
2.1.6 MÉTODO GRÁFICO	31
2.1.7 OBJETIVOS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	33

2.2 PLANEACIÓN FINANCIERA	42
2.2.1 DEFINICIÓN	42
2.2.2 OBJETIVOS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA	45
2.2.3 IMPORTANCIA.....	46
CAPÍTULO III	52
MARCO CONCEPTUAL	52
3.1.1 ANÁLISIS:.....	52
3.1.2 COMPETENCIA	53
3.1.3 COSTO TOTAL	54
3.1.4 COSTO VARIABLE	54
3.1.5 EFICIENCIA	55
3.1.6 ESTRATEGIA.....	56
3.1.7 GESTIÓN	57
3.1.8 OBJETIVO	57
3.1.9 PLANEAMIENTO	58
3.1.10 PLANIFICACIÓN.....	58
3.1.11 PRESUPUESTO	59
3.1.12 PRODUCCIÓN	59
3.1.13 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	59
3.1.14 RECURSOS	60
3.1.15 RENTABILIDAD	60
3.1.16 RIESGO.....	61
3.1.17 UTILIDADES	61

CAPÍTULO IV	62
APLICACIÓN PRÁCTICA	62
4.1 DATOS BÁSICOS DE LA EMPRESA	62
4.1.1 ANTECEDENTES	63
4.1.2 MISIÓN	64
4.1.3 VISIÓN	64
4.1.4 SE PRESENTA LA DISTRIBUCIÓN DE COSTOS Y GASTOS MEDIANTE EL PUNTO DE EQUILIBRIO	64
CONCLUSIONES	69
RECOMENDACIONES	72
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Economía de empresa.....	31
Figura 2: Punto de Equilibrio.....	32
Figura 3: Costo variable.....	38
Figura 4: Costo fijo	39
Figura 5: Costo total, fijo y variable.....	39
Figura 6: Análisis de Punto de Equilibrio.....	40
Figura 7: Fórmula Punto de Equilibrio.....	66
Figura 8: Presentación Gráfica del Punto de Equilibrio.....	68

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

El presente trabajo de suficiencia profesional titulada **“EL PUNTO DE EQUILIBRIO COMO INSTRUMENTO EN LA PLANEACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA CONCRETE LOS ANDES S.A.C ESPECIALISTA EN CONCRETO Y**

CONSTRUCCIÓN AYACUCHO, 2017” se realizó con el objetivo de analizar la relación del punto de equilibrio en la planeación financiera de la empresa Concrete Los Andes SAC ya que esta empresa en la actualidad enfrenta problemas de cálculos financieros a falta de instrumentos que ayudan a fortalecer el logro de objetivos empresariales así como su implementación necesaria a fin de contar con una información financiera y tomen la mejor decisión, con ello logren solucionar los problemas presentados de una manera correcta y efectiva teniendo en cuenta que el conocimiento de los objetivos estratégicos organizacionales, las políticas, los planes y proyectos que proporcionan información básica para la Planeación Financiera y esta a su vez se obtendrá por medio de los pronósticos de ventas o ingresos, que en este caso será realizado mediante la utilización del instrumento como es el análisis del punto de equilibrio.

En un contexto internacional nuestra economía se encuentra inmersa en transformaciones estructurales, en la cual el manejo de los recursos con eficiencia es la clave del éxito. Es menester que los empresarios ejecutivos aplicar una adecuación técnico-administrativo-financiera en las empresas, para lograr la productividad y competitividad necesarias para alcanzar el éxito financiero.

En el Perú se observa en algunas empresas la falta de preparación de las personas que lo dirigen, debido al desconocimiento de la cultura empresarial, ausencia de análisis estratégico, deficiencia en la gestión, falta de competencia personal, no existe una previsión financiera, en la mayoría de los casos se buscan financiamiento sin previsión, y como en algunas de las empresas es escaso el control que van a originar inestabilidad por la ausencia de políticas de control originadas por una falta de métodos de planeación que permita un buen desempeño económico y financiero de la empresa. Asimismo, para colocarse en un mercado competitivo y sea partícipe de ello, necesita de distintas herramientas de gestión y planificación, que le permitan estar a la vanguardia con la competencia, desarrollando adecuados métodos de planificación por medio de instrumentos de gestión interna.

Lo importante para propiciar el desarrollo de una empresa es insertar un plan Financiero, ya sea a corto o mediano plazo que permita fijar un camino hacia dónde dirigirse como organización. Usar instrumentos de gestión que permiten alcanzar objetivos concretos preestablecidos. Sin embargo, existen algunas otras empresas que implementan el punto de equilibrio como un instrumento de gestión a la hora proyectar un objetivo organizacional, permitiendo con ello encontrar un análisis y control minucioso a los costos frente a los ingresos, y a la elaboración de un adecuado planeamiento financiero. Fomentando así, una ventaja competitiva a la

hora de preestablecer un precio razonable, frente a la competencia.

Es así que, el plan financiero al jugar un papel importante en el desarrollo de una organización, suele estar acompañado de estrategias y métodos de sustentación, que le permitan encontrar el objetivo de planificar y fomentar decisiones óptimas. Uno de esas estrategias, y el cual hoy en día es usado como punto de fijación para generar rentabilidad es el Punto de Equilibrio. Esta estrategia permite a las Organizaciones trazarse objetivos, ayudándose en su cálculo y aplicación como herramienta para la toma de decisiones.

Las empresas al no aplicar una adecuada herramienta de gestión como el punto de equilibrio, suelen obtener ingresos reducidos o hasta pérdidas consecutivas, ya que los costos que se manejan en la empresa, alcanzan grados de superioridad, hasta mayores a lo del precio pactado con el cliente.

Se tiene a una realidad cada vez más cambiante en la información en tiempo real juega un papel importante para la toma de decisiones entonces la Planeación Financiera tiene la orientación de prever el futuro inmediato por lo es relevante en el mundo empresarial.

1.2 ANTECEDENTES

Abril (2003) menciona:

En su tesis titulada: "Método para determinar el punto de equilibrio para la empresa constructora" del Instituto tecnológico de la Construcción. Ciudad de Sonora-México, cuyo objetivo es determinar a través de distintos métodos el volumen de producción en el cual la empresa alcanza a cubrir sus costos totales, llevar a cabo el análisis de sensibilidad para facilitar la función de planeación y conocer la utilidad o pérdida que resulta de producir determinada mezcla de productos, así como, determinar la mezcla que se requiere para alcanzar la utilidad. El tipo de muestreo es probabilístico, la muestra corresponde a las empresas constructoras registradas en el directorio de la Construcción Sonora 2002 de la Cámara Mexicana de la industria, la investigación corresponde a un tipo no experimental, diseño de investigación transversal. El autor llegó a la conclusión que la investigación tiene como finalidad ayudar al constructor en el control de los proyectos en cuanto se refiere a las utilidades para lo cual partimos de una cantidad mínima aceptable que debemos de cumplir para tener resultados favorables, esto es el Punto de Equilibrio de los proyectos que se realizan. Conociendo este valor como monto mínimo a vender sabremos que nuestros resultados tienden a ser de utilidad desde luego debemos de cumplir con el control de gastos que se presuponen en el presupuesto, si no se cumple con esto se debe de recalcular el nuevo punto de equilibrio para

poder obtener las nuevas metas a alcanzar, esto nos servirá para obtener los logros deseados de nuestra empresa que es obtener utilidades en los proyectos.

Montalvo (2010) menciona:

En su tesis titulada: “El Plan Estratégico como herramienta de Gestión Financiera en Empresas de Estructuras Metálicas en el Distrito de San Juan de Miraflores”, de la Universidad de San Martín de Porres, Facultad de Ciencias Contables Económicas y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas Proyecto de grado para optar el título Profesional de Contador Público - Perú, permite identificar nuevas oportunidades de ingresos, los mismos que se deberán reflejar en los presupuestos anuales de los ingresos en la fabricación de estructuras metálicas. Es importante, que las empresas dedicadas a la fabricación de estructuras metálicas, diseñen adecuadamente las estrategias que incidan favorablemente en el largo plazo, lo cual se verá reflejado en los estados financieros proyectados; los mismos que ayudarán a obtener un eficiente resultado económico, gracias a un plan estratégico, siendo la base fundamental para el logro de una eficiente gestión de la empresa.

Alquipa (2012) menciona:

En su tesis titulada: “El punto de Equilibrio y su incidencia en la toma de decisiones

de la Editorial Coveñas S.A.C en el año 2011”, de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, Perú .El cual su objetivo fue conocer como el Punto de Equilibrio incidió en la toma de decisiones, desde el momento que se halló cuántos libros se debe vender para no ganar ni perder, ya que el punto de equilibrio muestra el tope de unidades de ventas, para cubrir con los costos que se incurrió al fabricar los libro que sirvió a los encargados a tomar las decisiones adecuadas y oportunas. Las conclusiones al cual llegaron fueron las siguientes: el Punto de Equilibrio es una herramienta de gestión muy importante para la planificación de toda Empresa. Los factores que influyen en la toma de decisiones inadecuadas, al aplicar el punto de equilibrio como herramienta de gestión, es la falta de conocimiento por parte de los responsables de las diversas áreas, es por ello que es muy indispensable que cada encargado debe estar en constante actualización y capacitación, para que pueda tomar decisiones apropiadas y que sean de beneficio alguno para la Empresa.

Gándara (2010) menciona:

En su tesis titulada: “Método para determinar el punto de Equilibrio operativo de una Empresa Constructora de Instalaciones Eléctricas”, de la Universidad Nacional de Ingeniería, Facultad de Ingeniería y Electrónica, Perú, tesis para optar el grado de maestro en ciencias mención sistemas de potencia, cuyo objetivo fue desarrollar un

método mediante el cual estas empresas determinen su punto de equilibrio operativo, tomando en consideración todos los conceptos que impactan en los costos mínimos necesarios para que la empresa opere y con esta información como referencia, determinar el nivel mínimo de ingresos necesario para que la organización trabaje sin pérdidas. Por tanto es posible la aplicación del análisis Costo-Volumen-Utilidad y llegó a la conclusión que la aplicación de esta herramienta contribuyen a abatir la incertidumbre en la toma de decisiones y que por medio de este análisis fue posible definir los volúmenes de obra y los montos en dinero necesarios para que la empresa opere en un punto donde no gane ni pierda y que a partir de ese punto si las ventas se incrementan las utilidades aumentan, o bien mientras ese punto no se alcance la empresa estará perdiendo dinero. Finalmente, en relación con los resultados útiles para la planeación, se determinó que cuando se incrementan los costos variables o la utilidad, el punto de equilibrio se incrementa, aumentando así el monto de ventas necesarias; concluyendo así, que la utilidad es inversamente proporcional al punto de equilibrio.

Cruce (2010) menciona:

En su tesis titulada: "Planeamiento Financiero asociado a la Rentabilidad de una Empresa de Fundición, caso Fayconapi SRL período comprendido entre los años 2001-2009", de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad, Perú, tesis para obtener el título

profesional de Contador Público, tuvo como objetivo conocer la relación que existe entre el planeamiento financiero y la rentabilidad. Llegó a la conclusión que el planeamiento financiero incide positivamente sobre la toma de decisiones basada en herramientas gerenciales para cada uno de los períodos analizados entre el 2010-2015 se obtuvo una mayor rentabilidad. Además, el planeamiento financiero resulta de vital importancia para que una empresa gestione sus recursos siguiendo un norte delimitado por un horizonte, tanto a corto, mediano, y largo plazo. Finalmente cuenta todas las fuerzas que ejercen presión en la toma de decisiones, para ello es fundamental el conocimiento del entorno interno como externo, existen diversas técnicas o herramientas para realizar el diagnóstico situacional, como por ejemplo la evaluación FODA.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 GENERAL

- Analizar la relación del punto de equilibrio como instrumento en la planeación financiera de la Empresa Concrete Los Andes S.A.C Ayacucho, 2017.

1.3.2 ESPECÍFICOS

- Relacionar la asignación del importe adecuado de costos y gastos con los procedimientos de control de la empresa Concrete Los Andes S.A.C.
- Determinar el nivel de ventas como medio para alcanzar los objetivos empresariales de la empresa Concrete Los Andes S.A.C.
- Analizar la cantidad en unidades, precio unitario y su relación en la toma de decisiones de la empresa Concrete Los Andes S.A.C.

1.4 JUSTIFICACIÓN

1.4.1 JUSTIFICACIÓN DE CONVENIENCIA

El presente trabajo de suficiencia profesional aporta a las empresas del rubro de construcción un análisis sobre la aplicación del punto de equilibrio como instrumento de gestión que va a ayudar a la elaboración de una Planeación Financiera.

1.4.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA:

El presente trabajo ayuda a resolver un problema real de la empresa, que es el problema de la falta de conocimiento y aplicación del instrumento de gestión; como es una de ellas, el análisis del punto de equilibrio, en la elaboración de un adecuado planeamiento financiero estratégico.

1.4.3 JUSTIFICACIÓN TEÓRICO:

Los resultados del presente trabajo dan a conocer la importancia de la aplicación de un instrumento de gestión en la empresa y como este influye en la elaboración de un plan financiero estratégico, también tendrá un importante valor teórico como antecedente de futuras investigaciones.

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1 PUNTO DE EQUILIBRIO

2.1.1 DEFINICIÓN

Zabaleta (2004) define el punto de equilibrio como una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los

costos, y se expresa en valores, porcentaje y/o unidades, se apoya en un análisis que relaciona el costo-volumen-utilidad. Este proceso ilustra la cantidad de unidades que una empresa debe vender para que los costos no sean superiores al monto de las ventas y muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas exceden o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un bajo volumen de venta ocasionará pérdidas.

Váquiro (2013) menciona que el Punto de Equilibrio es aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio debe alcanzar para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, el Punto de Equilibrio es el nivel de ingresos que iguala a la sumatoria de costos y gastos operacionales, es decir, donde la utilidad operacional es igual a cero.

También el Punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.

El análisis del punto de equilibrio estudia la relación que existe entre costos fijos, costos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales.

Las variables que intervienen en este análisis son:

COSTOS FIJOS: (CF) Son los costes no relacionados con el propio producto y por lo tanto son independientes de variaciones o incluso paradas en nuestra producción. Son aquellos en los que se incurren independientemente del volumen de producción o sea que no cambian con las variaciones de producción. Ejemplo.

- Alquileres
- Amortizaciones o depreciaciones
- Seguros
- Impuestos fijos (predial)
- Servicios Públicos (Luz, Teléfono, Gas, etc.)
- Sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores, gerentes, etc.
- Gastos de administración.

COSTOS VARIABLES: (CV) Son los costes totales relacionados con el propio producto y por lo tanto aumentan cuando incrementamos nuestra producción.

Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Una producción mayor significará un total mayor de costos variables. Por ejemplo:

- Mano de obra directa
- Materias Primas directas.
- Materiales e Insumos directos.
- Impuestos específicos.
- Envases, Embalajes y etiquetas.

COSTOS VARIABLES TOTALES (CVT)

Los CVT son iguales al número de unidades producidas y vendidas por el costo variable unitario.

Denominemos por a = costos variables unitarios (costo por unidad producida) y

Q = las unidades producidas y vendidas.

Entonces los CVT = Qa

COSTOS TOTALES (CT)

Los costos totales son iguales a los costos fijos totales más los costos variables totales = CVT = $Qa + F$

COSTO MARGINAL (CM)

Es el costo de producir una unidad extra de un bien o servicio. El costo marginal puede ser el costo variable unitario, pero si estos no son constantes y hay economía de escala, el costo marginal dependerá del nivel de producción en que se trabaje.

INGRESOS

Cuando una empresa vende su producción o sus servicios a un cliente, el valor de la compra, pagada por el cliente, es el ingreso percibido por la empresa. Estos ingresos pueden ser utilizados por las empresas para pagar los salarios de los trabajadores, pagar los bienes que utilizaron para la producción (insumos), pagar los créditos que hayan obtenido, dar utilidades a los dueños de la empresa, ahorrar, etc.

Los ingresos son iguales a la cantidad de unidades producidas y vendidas (Q) por el precio de venta unitario (b)

$$I = Qb$$

Gestiopolis (2004) Algunos autores denominan a este punto umbral de rentabilidad porque a partir del mismo la empresa ingresa a una zona de ganancias, mientras que, por debajo, no cubre sus costos.

Una empresa eficiente debe operar a un nivel superior al punto de equilibrio para poder reponer su equipo, distribuir sus dividendos y tomar providencias para su expansión. Debe tenerse en cuenta que la depreciación contable se basa en el costo original de los artículos, mientras que la reposición a menudo ocurre en un mercado de costos más elevados. Como puede verse el cálculo del punto de equilibrio incluye el análisis de los costos, por lo que es necesario definir algunos conceptos los cuales involucran a la contabilidad de costos.

Rodríguez (2012) define al punto de equilibrio cuando los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto ($IT = CT$). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

Prieto (2009) hace referencia al punto de Equilibrio, como aquella intersección en el cual los ingresos totales son iguales a los costos Totales entendiéndose que los Costos Totales son: $\text{Costo Total} = \text{Costo Fijo} + \text{Costo Variable}$.

Keat (2009) manifiesta que el punto de equilibrio identifica la cantidad a la cual la compañía estará en su punto de equilibrio (sin ganancias ni pérdidas). Pero éste no

es el punto donde los ejecutivos de la compañía quieren estar. El punto de Equilibrio únicamente fija la etapa para investigar la relación entre la cantidad de producto o servicio, el costo de producir esta cantidad y la utilidad, de ahí el nombre análisis volumen-costo-utilidad.

Las mismas abreviaturas que se utilizaron en los capítulos previos se utilizarán aquí:
P= Precio; CT= Costo Total; CVT= Costo Variable Total; Q= Cantidad Producida;
CVP=Costo Variable Promedio; IT= Ingreso Total; CFT= Costo Fijo Total; = Utilidad.

La sencilla ecuación para utilidad es:

$$\begin{aligned} &= IT - CT; \\ &= IT - CVT - CFT \\ &= (P \times Q) - (CVP \times Q) - CFT \\ &= Q (P - CVP) - CFT \end{aligned}$$

Para obtener el punto de Equilibrio, el ingreso total se iguala al costo:

$$\begin{aligned} IT &= CVT + CFT \\ (P \times Q) &= (CVP \times Q) + CFT \\ (P \times Q) - (CVP \times Q) &= CFT \\ Q (P - CVP) &= CFT \end{aligned}$$

Por lo tanto, la cantidad de punto de equilibrio es:

$$Q = CFT / (P - CVP)$$

Por ejemplo, si $P = S/ 5.00$ $CVP = S/ 3.00$ y $CFT = S/ 20,000$

$$Q = 20,000 / (5 - 3) = 10,000$$

Este resultado se verifica como sigue:

Ingreso Total (10,000 x S/ 5)	S/ <u>50,000</u>
Costo Variable Total (10,000 x S/ 3)	30,000
Costo Fijo Total	<u>20,000</u>
Costo Total	<u>50,000</u>
Utilidad	S/. 0

Si la cantidad producida es mayor que 10,000 unidades, habrá utilidad. Si la cantidad cae por debajo de 10,000, la compañía incurrirá en pérdidas. Un incremento en el costo variable promedio incrementará la pendiente de la curva de costo total e incrementará el punto de equilibrio (una disminución ocasionará lo contrario). Un cambio en el precio unitario cambiará la pendiente de la curva de

ingreso total, un incremento en el precio (disminución) disminuirá el punto de equilibrio.

VARIABLES

Precio por Unidad	5.00
Costo Variable por Unidad	3.00
Costo fijo total	20.00

RESULTADOS

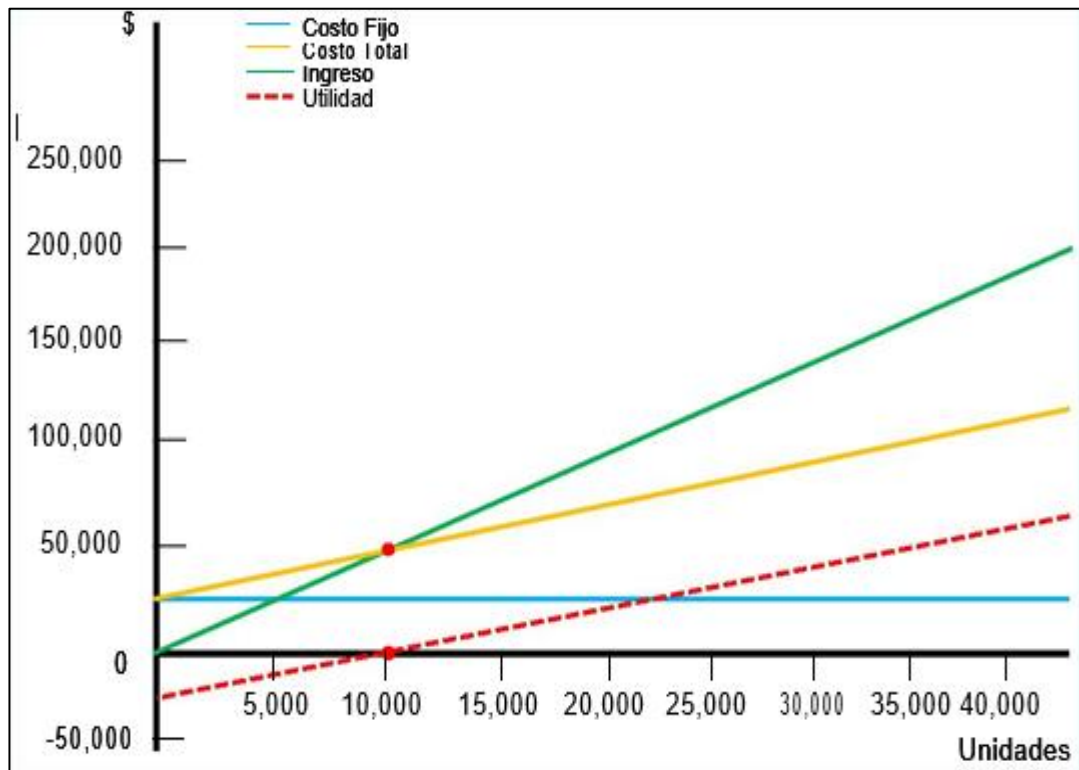
Cantidad de punto de equilibrio	10.00
Ingreso de punto de equilibrio	50.00

Figura 1

UNIDADES	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL	INGRESO	UTILIDAD
0	20,000	0	20,000	0	-20,000
5,000	20,000	15,000	35,000	25,000	-10,000
10,000	20,000	30,000	50,000	50,000	0
15,000	20,000	45,000	65,000	75,000	10,000
20,000	20,000	60,000	80,000	100,000	20,000
25,000	20,000	75,000	95,000	125,000	30,000
30,000	20,000	90,000	110,000	150,000	40,000
35,000	20,000	105,000	125,000	175,000	50,000
40,000	20,000	120,000	140,000	200,000	60,000

Fuente: Keat y Young (2009). Economía de Empresa.

Figura 2. Punto De Equilibrio.



Fuente: Keat y Young (2009). *Economía de Empresa*

2.1.2 LIMITACIONES DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Keat (2009) manifiestan que: El análisis del punto de Equilibrio tiene algunas limitaciones importantes, que son las siguientes:

Supone la existencia de relaciones lineales, precios constantes y costos variables promedio constante. Sin embargo, cuando se miden los efectos de cambios relativamente pequeños en la cantidad, los ingresos y los costos variables lineales

son ciertamente buenas aproximaciones a la realidad. Supone que los costos (y gastos) son fijos o variables. La existencia de los costos fijos limita este análisis al corto plazo. Los cambios en la capacidad por lo general no se consideran.

El análisis no da como resultado una identificación del punto óptimo; se enfoca en la evaluación del efecto de los cambios en la cantidad sobre los costos y utilidades.

2.1.3 PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

Debido a que el principal interés de la administración en la función de planeación es conocer el impacto en los ingresos, gastos y utilidades que ocasionan los cambios en los volúmenes de producción, lo primero que debe determinar es la cantidad de equilibrio de la empresa determinada en unidades físicas.

Existen tres métodos para determinar la cantidad de equilibrio, que son:

- Método de Fórmula o Algebraico
- Método de Estado de Resultado
- Método Gráfico

Para determinar con mayor exactitud la cantidad de equilibrio, la administración debe hacer una serie de consideraciones previas a la aplicación de cualquiera de los tres métodos anteriores:

- ❖ La primera consiste en determinar lo que se va a considerar como una unidad; esto dependerá del tipo de empresa de que se trate (de bienes o servicios) y del tipo de productos que venda.
- ❖ La segunda decisión importante que debe tomar la administración de la empresa se refiere a la separación de todos los costos en sus elementos fijos y variables.
- ❖ Es de gran importancia que la administración tenga presente que el análisis costo-volumen-utilidad es una herramienta útil en la planeación; sin embargo, no puede ofrecer absoluta precisión, ya que se basa en ciertas condiciones o supuestos que pocas veces pueden realizarse por completo en la práctica. Algunos de estos supuestos son los siguientes:
 - ❖ Que la mezcla de ventas real sea igual a la mezcla pronosticada.
 - ❖ Que los precios de venta de los productos no varíen en los distintos niveles de actividad.
 - ❖ Que la capacidad productiva de la planta permanezca relativamente constante.
 - ❖ Que la eficiencia de la planta sea igual a la pronosticada.

- ❖ Que los precios de los materiales y las tasas salariales no difieran significativamente de los datos, sobre los cuales se basan los proyectos de la relación costo-volumen-utilidad.
- ❖ Que la variabilidad de costos se apegue estrechamente al patrón de acontecimientos pronosticados.

Si la administración quiere interpretar datos de costo-volumen-utilidad sin estar consciente de estas limitaciones básicas, lo más probable es que llegue a conclusiones erróneas e injustificadas.

Como se mencionó anteriormente, existen tres métodos para determinar la cantidad de equilibrio en unidades. A continuación, se explica cada uno de ellos.

2.1.4 MÉTODOS DE ESTADO DE RESULTADOS

Este método considera al Estado de Resultados (utilizando el sistema de costo directo) como una herramienta útil para organizar los costos de la empresa en fijos y variables.

La utilidad puede calcularse mediante la siguiente ecuación:

$$\text{Utilidad} = \text{Ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos}.$$

2.1.5 MÉTODO DE FÓRMULA O ALGEBRAICO

En contabilidad de costos, la diferencia entre el precio de venta por unidad y el costo variable por unidad se conoce como margen de contribución por unidad o contribución unitaria.

En esencia, este método reconoce que en el punto de equilibrio la contribución marginal total es igual a los costos fijos y, por lo tanto, para obtener el número de unidades para estar en equilibrio, se debe dividir el costo fijo total entre el margen de contribución por unidad:

$$\text{Precio de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costo fijos totales}}{\text{Margen de contribución por unidad total}}$$

Es posible relacionar el método de Estado de Resultados con el Método de Fórmula de la siguiente manera:

Por el método de Estado de Resultados se Sabe que:

$$\text{Utilidad} = \text{Ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos}$$

Del análisis marginal se desprende que:

$$\text{Contribución Marginal} = \text{Ventas} - \text{Costos variables}$$

Entonces:

$$\text{Utilidad} = \text{Contribución Marginal} - \text{Costos fijos}$$

Se concluye que el equilibrio se alcanza cuando:

$$\text{Contribución Marginal} = \text{Costos fijos}$$

2.1.6 MÉTODO GRÁFICO

El análisis gráfico contempla que las funciones de Ventas, Costos variables, fijos y totales son lineales y además que la producción es igual a las ventas, es decir que, no hay inventarios. Para encontrar el punto de equilibrio es necesario considerar que tanto las ventas como los costos fijos, variables y totales son variables que dependen del volumen y que a partir de ellas se puede conocer la utilidad:

$$\text{Utilidad} = \text{Ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos}$$

Por lo tanto:

$$\text{Utilidad} = \text{Ventas} - \text{Costos totales}$$

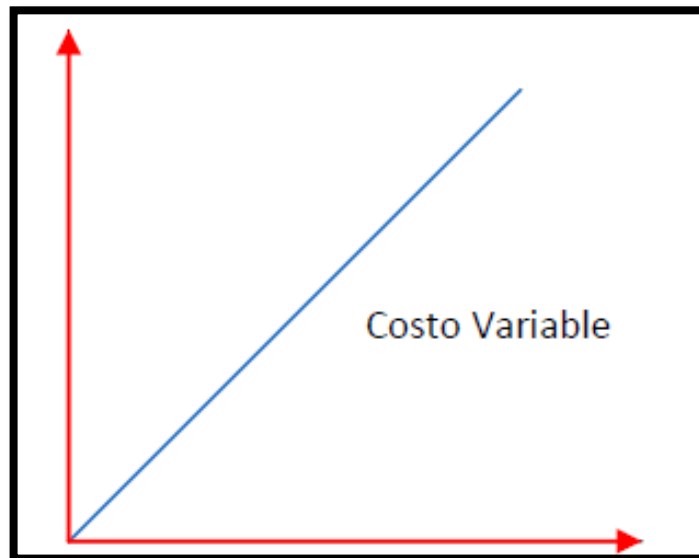
Condición de equilibrio:

$$0 = \text{Ventas} - \text{Costos totales}$$

Entonces el equilibrio se alcanza cuando las ventas son iguales a los costos totales, es decir, en la intersección de la recta que representa la función de ventas con la de costos totales, tal como se muestra en la siguiente gráfica:

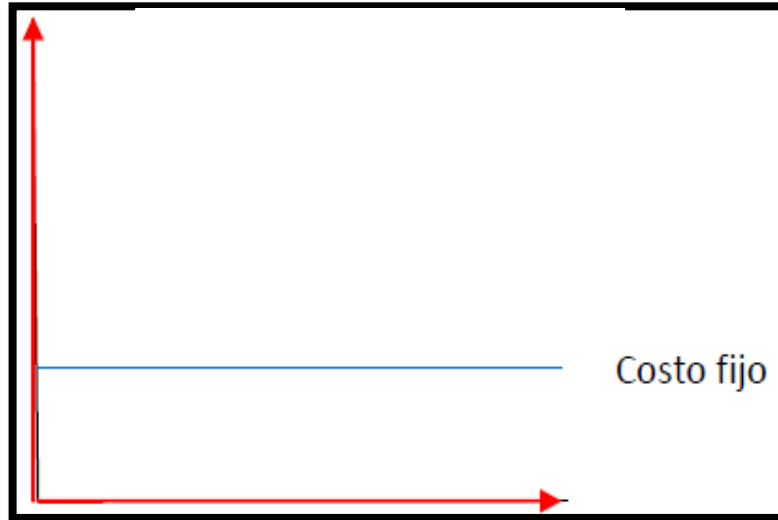
SEGÚN SU COMPORTAMIENTO

Figura 3



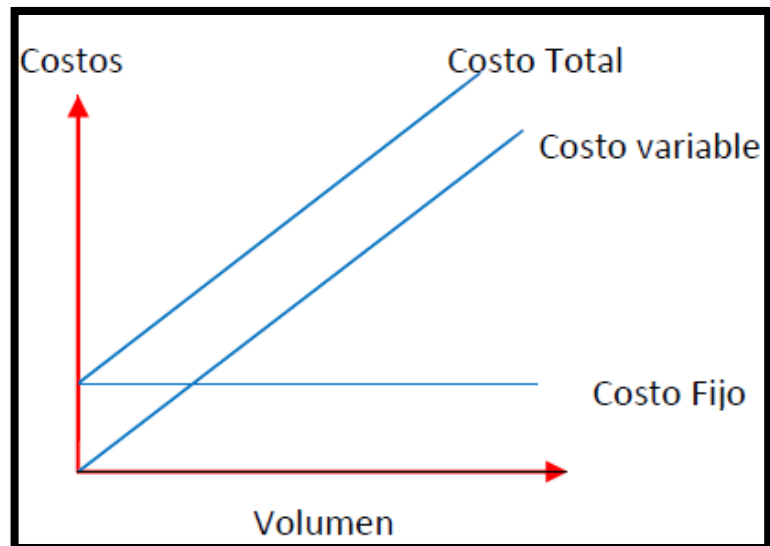
Fuente: Jorge Guillen. Costo Variable

Figura 4



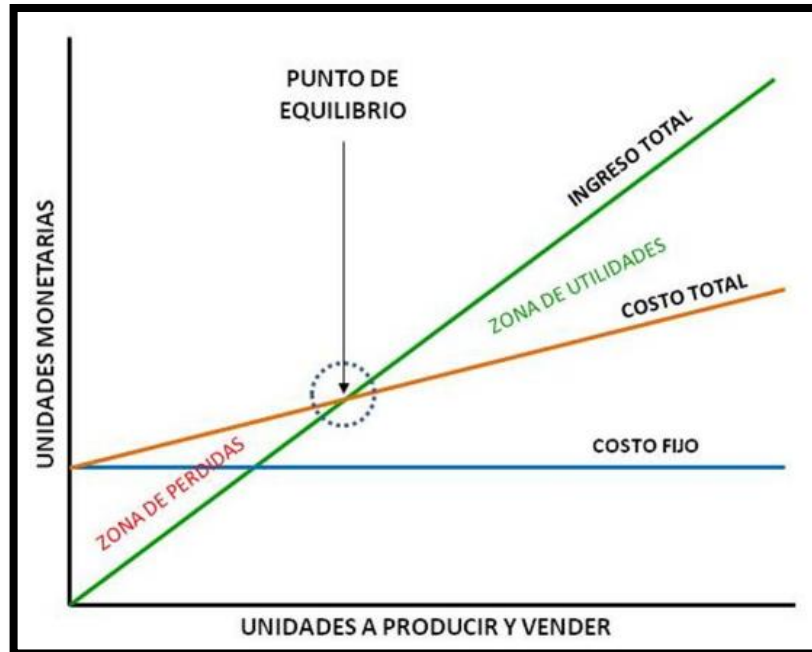
Fuente: Jorge Guillen. Costo fijo

Figura 5



Fuente: Jorge Guillen. Costo total, fijo mas variable

Figura 6



Fuente: Jorge Guillen. Análisis del Punto de Equilibrio

Hasta el momento, los tres métodos anteriores se han utilizado para determinar la cantidad de equilibrio, considerando para ello una utilidad bruta igual a cero; pero esto, sólo sirve para que la administración conozca el número mínimo de unidades que la empresa debe vender para evitar que existan pérdidas; es decir, el número mínimo de unidades a vender para que la empresa alcance a cubrir los costos totales en los que incurrió en la producción.

En realidad, cualquier empresa, independiente de su giro y de los productos o servicios que venda, busca obtener utilidades; es decir, busca vender una cantidad mayor a la de equilibrio para así, generar utilidades importantes.

Los métodos anteriores también se pueden utilizar para tales fines; es decir, para determinar el número de unidades que la empresa debe vender para alcanzar una utilidad determinada.

2.1.7 OBJETIVOS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio tiene como objetivos fundamentales:

- Determinar a través de distintos métodos el volumen de producción en el cual la empresa alcanza a cubrir sus costos totales.
- Realizar el análisis marginal para determinar la utilidad o pérdida que se obtiene por cambios en el nivel de producción, con ayuda de fórmulas, sin tener que preparar numerosos Estados de Resultados bajo diferentes escenarios.
- Servir de soporte para el análisis de presupuestos y así contribuir en el proceso de planeación y control.
- Llevar acabo el análisis de sensibilidad para facilitar la función de planeación.
- Hacer un análisis que permita determinar el nivel de producción que se requiere para alcanzar una utilidad deseada.
- Conocer la utilidad o pérdida que resulta de producir determinada mezcla de productos, así como, determinar la mezcla que se requiere para alcanzar la utilidad objetivo.

2.1 PLANEACIÓN FINANCIERA

2.1.3 DEFINICIÓN

Soria (2013) Es el conjunto de procedimientos que implican la proyección de diferentes variables como, ventas costos, gastos u activos tomando como base diferentes estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, para posteriormente decidir cómo serán satisfechos los requerimientos financieros pronosticados.

Es un medio para visualizar sistemáticamente el futuro y anticipar los posibles problemas antes de que se presenten. Los planes estratégicos y tácticos, así como sus fundamentos (programas, proyectos, estrategias y políticas) deben tener expresión en términos monetarios. Para ello la planeación financiera integra información relativa a los precios, los costos de los diversos factores productivos y los datos de índole cualitativa y cuantitativa.

La planeación financiera esta cimentada en la recolección y el procesamiento de información externa e interna que contribuye al costeo, el presupuesto, la elaboración de los flujos de fondo y la preparación de estados financieros proyectados.

Morales (2014) expone que la planeación financiera establece la manera de cómo se lograrán las metas; además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa. Asimismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado, que se establece en las acciones de la empresa.

Stephen (1998) definen la planificación financiera como la declaración de lo que se pretende hacer en un futuro, y debe tener en cuenta el crecimiento esperado; las interacciones entre financiación e inversión; opciones sobre inversión y financiación y líneas de negocios; la prevención de sorpresas, definiendo lo que puede suceder ante diferentes acontecimientos y la factibilidad ante objetivos y metas.

Por su parte Gitman (2010) plantea que “la planificación financiera implica la elaboración de proyecciones de ventas, ingresos y activos tomando como base estrategias, alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones”

Ferrer (2004), refiere que para elaborar el Plan Financiero se han de proyectar previamente las cuentas del Estado de Resultados. La proyección de las

cuentas de Resultados permite conocer el importe de los resultados previstos a medio o largo plazo.

La proyección de las cuentas de los Resultados se hace siguiendo el mismo método descrito en el acápite Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado. Por lo tanto, habrá de tener en cuenta lo siguiente:

- Proyección de Ventas e Ingresos.
- A partir de la proyección de ventas se confeccionan los presupuestos de la producción, existencias, consumos, mano de obra directa y otros gastos directos;
- Proyección de gastos de estructura;
- Proyección de gastos financieros;
- Proyección de depreciaciones; y
- Proyección del impuesto a la renta de cada año.

La mayor dificultad que presenta la proyección de resultados consiste en la proyección de las ventas. Para la obtención de esa proyección, se han de hacer estudios de mercado y utilizar sofisticados métodos de proyección. Normalmente, las principales desviaciones entre las cuentas de proyección de resultados y las

cuentas reales de resultados las ocasionan las ventas.

2.2.3 OBJETIVOS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Al respecto, Quintero (2009) manifiesta que el objetivo de la planificación financiera es minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando si mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

- Establecer metas específicas que sustenten la toma de decisiones oportunas.
- Servir como medio de comunicación, coordinación y cooperación de los diferentes departamentos que integran la empresa.
- Establecer una guía de actividades para los gerentes de la empresa.
- Minimizar riesgos y aprovechar los recursos financieros y oportunidades que posea la empresa (decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación) los presupuestos son la herramienta más importante con lo que cuenta para alcanzar sus objetivos.
- El proceso de planificación de la empresa, es el diseño y cuantificación del futuro deseado por ella, futuro que debe ser alcanzable. No cabe la idea de una empresa que no planifique.

2.2.4 IMPORTANCIA

Koontz & O'Donnell (1967) existen razones suficientes para entender que las empresas en ciertos momentos necesitan una herramienta suficiente que planifique y encamine sus metas y objetivos dejados a la deriva; la importancia de la planificación financiera son las que se muestran a continuación:

- Neutralización de la incertidumbre, se caracteriza por la anulación del futuro incierto y ello hace que la planificación sea una necesidad.
- Concentración de los objetivos, debido a que toda la planificación está dirigida hacia la obtención de los objetivos de la empresa, el acto mismo de planificar concentra su atención en esos objetivos.
- Obtención de una operación económica, la planificación minimiza los costos debido a la importancia que da a una operación eficiente y consistente, sustituye la actividad individual poco coordinada por el esfuerzo conjunto dirigido; el flujo de trabajo desigual por el flujo de trabajo uniforme y los juicios precipitados por la decisión deliberada.
- Facilitación del control, un ejecutivo no puede controlar las realizaciones de sus subordinados sin haber planificado metas con las cuales compararlas.
- Permite la eficiencia como resultado del orden.
- Coordina la acción.

- Corrige y afina las previsiones.
- Busca optimizar los recursos.
- Evita trabajar a ciegas.

PROCESO DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Varios autores coinciden en la siguiente estructura de retroalimentación distinguida por estas etapas:

- Evaluar la situación financiera actual.
- Desarrollar metas y objetivos financieros.
- Crear e implementar un plan financiero.
- Revisar, modificar y comparar el plan financiero.

Morales (2014) señala sobre las fases del proceso de una planeación financiera como sigue:

Fase 1: Desarrollo de la misión y objetivos, a partir del análisis de las amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades que la empresa tiene al desarrollar sus operaciones de producción de bienes y servicios y su interacción con el medio ambiente, fija lo que desea hacer para mantenerse como un negocio

en marcha dentro del sector al que pertenece. Entre los objetivos que pueden llegar a fijar una empresa pueden ser:

- seguir un esquema sólido y constante de ventas y crecimiento en los ingresos,
- aumentar el número de productos que la empresa fabrica,
- ampliar el número de clientes a los que se venden productos,
- tener presencia en mayor cantidad de lugares donde se venden productos, por mencionar algunos de los objetivos que se establecen en la planeación de la empresa.

Fase 2: Diagnóstico de amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades, la planeación empresarial necesita una evaluación de estos aspectos. En el caso de las fuerzas de las empresas existen diversas variables concretas que influyen en la solidez de la compañía, entre esos factores se encuentra la relación que mantiene con: competidores, clientes, proveedores, bienes o servicios sustitutos, requisitos que el gobierno establece a las empresas y tecnología en los procesos de las empresas. El análisis de la empresa y su relación con estos elementos permite identificar cuáles son los aspectos en que se encuentra débil y que de acuerdo a los daños que puede ocasionar a la empresa se convierten en amenazas. También pueden presentarse fortalezas en algunos aspectos, y en consecuencia ventajas.

Fase 3: Desarrollo de estrategias, el desarrollo de estrategias debe de evaluarse en términos de oportunidades y amenazas externas, así como fortalezas y debilidades internas. Con lo cual se determina lo que la empresa desea lograr en específico, y así establece los mecanismos necesarios para conseguir los objetivos planteados, de alguna forma es la probabilidad de que las estrategias ayuden a que la organización logre su misión y objetivos.

Fase 4: Preparación del plan estratégico, un plan estratégico contiene varios elementos, entre ellos: la misión y los objetivos organizacionales, la oferta de bienes, servicios o ambos, un análisis y estrategias de mercado, incluyendo oportunidades y amenazas, y planes de contingencia; las estrategias para obtener y utilizar los recursos tecnológicos, fabriles, de marketing, financieros y humanos; las estrategias para emplear y desarrollar las competencias organizacionales y de los empleados, los informes financieros que comprendan proyecciones de pérdidas y ganancias, indicadores financieros, de producción, de ventas, de desempeño de los trabajadores que ayuden a medir las metas alcanzadas.

Fase 5: Preparaciones de planes tácticos, la formulación de las actividades en detalle que contribuyan a conseguir los objetivos de la empresa, son necesarias para el desarrollo de los planes estratégicos, porque ayudan a instrumentar los planes estratégicos, establecen el cómo con precisión para desarrollar todas las actividades necesarias, para conseguir los objetivos de corto plazo.

Fase 6: Control y diagnóstico de resultados, los controles ayudan a reducir desviaciones de los planes y proporcionan información útil para el proceso de planeación en curso. Miden la cantidad de cumplimiento de los objetivos que se establecieron al inicio.

Fase 7: Planeación continúa, es un proceso ininterrumpido dado que después de evaluar el grado de obtención de los objetivos designados en la etapa de desarrollo de misión y objetivos, identificar porque no se consiguieron y hacer de nuevo el proceso de planeación.

Moreno (2014), señala respecto a los beneficios de la planeación financiera en función a las actividades como el análisis de los flujos financieros de una compañía, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, así como balancear los efectos de las distintas alternativas, siempre orientadas a la creación de valor en la empresa. La idea es conocer el desempeño financiero de la empresa, como se encuentra actualmente y el rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta desfavorable, la compañía debe tener un plan de emergencia, de tal modo que reaccione de manera favorable, para sus necesidades de financiamiento e inversión. El análisis de la situación actual de la empresa y el establecimiento de objetivos conducen a un plan o estrategia financiera que abarca las decisiones de inversión y de financiamiento de la

compañía, debido a que los resultados de la empresa son producto de dichas decisiones.

CAPÍTULO III

MARCO CONCEPTUAL

3.1.1 ANÁLISIS:

Amez (1999) define como método por el cual se llega al conocimiento de un todo a través de la separación del mismo en partes para su examen pormenorizado, facilitando así el estudio de sus componentes y las interacciones entre ellos, lo cual nos conducirá a una mejor comprensión del conjunto.

Es considerado un método para conocer un todo por separado mediante un estudio de componentes, con el fin de mejorar su comprensión.

3.1.2 COMPETENCIA

Ámez (1999). Concurrencia en el mercado de una pluralidad de vendedores en condiciones de libre competencia. Se considera competencia a uno o más vendedores en un mercado libre, donde todos enfocan su producto en un mismo sector.

Actualmente es esencial en esta economía de mercado, pues la existencia de la competencia produce como resultado un tipo de economía que es de mercado o que se aproxima a ella. No obstante que existe en un mercado determinado poder alcanzar diversos grados y clasificarse en diferentes tipos según el grado de control sobre los precios que pueda tener cada uno de los oferentes y demandantes, la variedad de los bienes que se comercian y la libertad de entrada para los oferentes (y a veces, los demandantes) potenciales.

3.1.3 COSTO TOTAL

Ámez (1999) Cantidad total en que se cifra el coste de elaborar un determinado volumen de productos. Es la suma de costes fijos y los variables.

Son todos los costos que se requieran para producir un bien o servicio, como los costos fijos y variables. La utilidad de establecer la estructura de costos es útil para dos propósitos fundamentales: Comparar el Sector o la Empresa con otros Sectores o Empresas, para sacar conclusiones respecto de la propia empresa. Es una comparación similar a la que se hace con la rentabilidad sobre activos y la rentabilidad sobre el patrimonio y conocer el impacto sobre el costo total, del incremento del costo de uno de sus elementos.

3.1.4 COSTO VARIABLE

Ámez (1999) Parte del coste total que varía en función del volumen de producción.

Son considerados costos variables a todo costo que varía en función a la producción es decir son medibles y cuantificados por medio de su volumen o nivel de ventas.

3.1.5 EFICIENCIA

Ámez (1999) Capacidad para utilizar los medios de que se dispone de la forma más eficaz posible en la consecución de los objetivos planteados (pág. 88)

Aguirre (2004) Capacidad para desarrollar una actividad de forma eficaz y con el menor recurso posible. La teoría del costo directo, variable o marginal considera inicialmente que el costo de producción de bienes o servicios sólo debe asumir los costos directos causados en la producción de los mismos, y adicionalmente contempla que el costo de ventas del bien o servicio debe incorporar todos los gastos directos de distribución, comercialización, mercado y/o ventas plenamente identificados, para así determinar el costo total directo del bien económico, el cual permite obtener un margen de rentabilidad más razonable por producto o servicio que el calculado bajo la teoría del costeo por absorción. Bajo condiciones de desarrollo normal de una empresa, esto es, que el volumen de producción es superior a la cantidad de unidades vendidas y los saldos de unidades al finalizar el período contable son también mayores a los saldos iniciales, esta teoría económica origina menores utilidades, por cuanto los costos indirectos de producción causados en el período afectan en su totalidad los resultados del mismo, sin importar la cantidad de unidades

producidas y vendidas o servicios prestados y facturados, como sí se presenta en la teoría del costeo por absorción.

3.1.6 ESTRATEGIA

Ámez (1999) Por similitud con el arte militar, coordinación de las diferentes partes integrantes de una empresa encaminada a la consecución de los resultados o metas propuestas. Planteamiento de las diferentes metas u objetos a cumplir, así como de los planes y políticas que se van a seguir para lograrlos

Se consideran estrategias a todo planteamiento de metas u objetivos que se va a seguir para encaminar la consecución de los resultados.

Es de conocimiento la importancia de construir una sólida estrategia si resulta que no existe un claro alineamiento interno con respecto a la estrategia de negocio que forma parte de las decisiones de los altos órganos de decisión de una empresa que debería ser consensuada y promovida desde las mismas esferas. Frente a esta abrumadora realidad resulta de vital importancia que cualquier proceso inicial de análisis incluya, además de una investigación externa, también una exploración interna en cada uno de los departamentos de

la empresa, y se trata de un instrumento que permite para obtener metas y objetivos.

3.1.7 GESTIÓN

Ámez (1999) Actividad consistente en administrar un negocio o una parte de éste. Método seguido para la ejecución de esa actividad.

Se considera gestión a toda actividad que se va ejecutar o se está ejecutando.

La gestión se sirve de diversos instrumentos para poder funcionar, los primeros hacen referencia al control y mejoramiento de los procesos, en segundo lugar, se encuentran los archivos, estos se encargarán de conservar datos y por último los instrumentos para afianzar datos y poder tomar decisiones acertadas.

3.1.8 OBJETIVO

Amez, F. (1999) Propósito o fin que se espera conseguir con el desarrollo de determinada empresa o actividad. En general, suelen ser citados como objetivos de una empresa el maximizar ventas y beneficios, minimizar costes y capital, así como mantener alta la productividad de sus empleados. Meta proyectada a corto, mediano o largo plazo. (pág. 173)

3.1.9 PLANEAMIENTO

Ámez (1999) Conjunto de acciones y actividades concretas que permitan alcanzar objetivos a través de estrategias, seleccionando y relacionando hechos, así como la formulación y uso de suposiciones respecto al futuro de un espacio territorial, una realidad, bienestar de la población objetivo, una colectividad, etc. Conjunto de acciones enfocadas en conseguir los objetivos planteados.

3.1.10 PLANIFICACIÓN

Ámez (1999) Técnica de previsión mediante la cual se trata de coordinar el funcionamiento de las diferentes unidades, grupos, sectores, etc. que intervienen en la actividad económica. A través de la planificación se pretenden fijar los objetivos a lograr, ordenar las prioridades, determinar los medios adecuados para la consecución de los objetivos y asegurar la efectiva aplicación de los mismos. Las dos formas más usuales de planificación son la indicativa y la imperativa.

Son técnicas de previsión, donde se esquematiza los medios o recursos para dar consecución a los objetivos.

3.1.11 PRESUPUESTO

Ámez (1999) Documento de carácter contable que recoge una previsión de ingresos y gastos que se van a producir en el desarrollo de actividad o el funcionamiento de un organismo, empresa, corporación o el propio Estado, en un determinado período de tiempo. Método de análisis donde se refleja los ingresos y gastos, para plasmarlos en algún proyecto.

3.1.12 PRODUCCIÓN

Ámez (1999) Actividad mediante la cual ciertos bienes son transformados en otros que reportan una mayor utilidad. Se considera producción al proceso de transformación de materiales en un producto final.

3.1.13 PUNTO DE EQUILIBRIO

Ámez (1999) Nivel o volumen de ventas necesarios para que una empresa cubra todos los costes fijos de un ejercicio económico y los variables deducidos de la cifra de venta y a partir del cual la empresa comienza a obtener beneficios. Se denomina también punto muerto o punto crítico.

El punto de equilibrio, es una intersección que indica desde que punto se obtiene ganancias o pérdidas.

3.1.14 RECURSOS

Ámez (1999) Conjunto de medios materiales de que se dispone para ser utilizados en un determinado proceso productivo. Recursos son la materia prima que se requiere para la elaboración de un producto.

3.1.15 RENTABILIDAD

Ámez (1999) Capacidad que tiene una inversión para generar, o no, un beneficio neto. Relación existente, generalmente expresada en términos porcentuales. Es un estado que muestra el resultado de una inversión, tanto negativo como positivo.

3.1.16 RIESGO

Ámez (1999) Posibilidad de que se produzca un determinado hecho, daño o pérdida. Es una posibilidad de que se produzca un evento inusual, no previsible. (pág. 241)

3.1.17 UTILIDADES

Ámez (1999) Provecho o ganancia que se obtiene de algo. Son resultados de una inversión o negocio, al cabo de un determinado tiempo. (pág. 268)

CAPÍTULO IV

APLICACIÓN PRÁCTICA



4.1 DATOS BÁSICOS DE LA EMPRESA

El origen de la empresa Concrete los Andes S.A.C especialista en concreto y construcción se determina en el 2014 año de la constitución en conformidad con la

Ley General de Sociedades N° 26887, es conocida por su nombre comercial: Concrete los Andes S.A.C.

La actividad principal de la empresa es dedicarse a la venta de concreto, toda clase de agregados y materiales de construcción , ejecutar toda clase de obras civiles, obras de saneamiento de agua, desagüe, redes primarias y secundarias, redes troncales de agua y desagüe, construcción de reservorio, pavimentación de pistas y veredas ,construcción de carreteras, perforación y voladuras, edificación de toda clase de edificios , construcción de puentes y pontones, alcantarillas y toda clase de actividades conexas a la construcción y dedicarse al alquiler, venta , mantenimiento y prestación de servicios de toda clase de equipos de construcción, transporte de maquinarias, materiales de construcción y agregados en general.

4.1.1 ANTECEDENTES

- **Razón social de la empresa:** Concrete Los Andes S.A.C
- **Rubro o actividad:** Venta de concreto y toda clase de agregados y materiales de construcción.
- **Gerente General:** Galindo Aguirre Marco Félix
- **Dirección:** Av. Las mercedes 450
- **RUC:** 205747194899

4.1.2 MISIÓN

Somos una empresa dedicada a la venta de concreto y toda clase de agregados y materiales de construcción, contamos con procesos óptimos que reducen costos y mejoran la calidad del producto cumpliendo con los estándares de calidad.

4.1.3 VISIÓN

Ser una empresa líder en concreto y construcción, con un equipo comprometido, evolucionando constantemente para ofrecer productos y servicios innovadores que satisfagan las necesidades de los clientes, con altos estándares de calidad que garantice solidez de la empresa.

4.1.4 SE PRESENTA LA DISTRIBUCIÓN DE COSTOS Y GASTOS MEDIANTE EL PUNTO DE EQUILIBRIO.

La empresa Concrete Los Andes S.A.C (Especialista en Concreto y Construcción) su actividad principal de la empresa es dedicarse a la venta de concreto, toda clase de agregados y materiales de construcción; tiene problemas en cuanto al control de

sus costos, ya que considera que este es el factor por el cual se están reduciendo sus ingresos. La empresa nunca ha usado un instrumento de gestión, como base para tomar una decisión.

Es por ello, que la empresa requiere la formulación de un instrumento de gestión con el cual pueda observar el comportamiento de sus costos frente a los ingresos, y así determinar la utilidad planificada.

A continuación, se detallan los datos proporcionados por la Empresa:

Los Costos Fijos y Variables son:

Costos Fijos

Alquiler	S/ 8,500.00
Publicidad	S/ 2,300.00
Gastos Administrativos	S/ 11,000.00
Depreciación	S/ 2,400.00
Otros costos	S/ 2,800.00
Total, Costos Fijos	S/ 27,000.00

Costos Variables

Mano de Obra Directa	S/ 20,300.00
Materiales Directos	S/ 15,400.00
Gastos de Ventas	S/ 2,300.00
Total, Costos Variables	S/ 38,000.00

DATOS:

CF: S/ 27,000.00

Cvu: S/ 145.92

Pvu: S/ 384.00

Solución:

Para determinar el punto de Equilibrio se aplicarán las siguientes fórmulas:

Figura 7

$$\text{Punto de Equilibrio (Q)} = \frac{\text{CFT}}{\text{Pvu} - \text{Cvu}}$$

Fuente: Flores (2013). Finanzas aplicadas en a la gestión empresarial. Lima, Perú.

Para este caso, se calculó el punto de equilibrio en cantidades de la empresa Concrete los Andes Sac, de acuerdo con los resultados de ingresos.

$$P. E(Q) = \frac{27,000.00}{384.00 - 145.92}$$

$$P. E(Q) = \frac{27,000.00}{238.08}$$

$$P. E(Q) = 113.40 \text{ unidades}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN SOLES

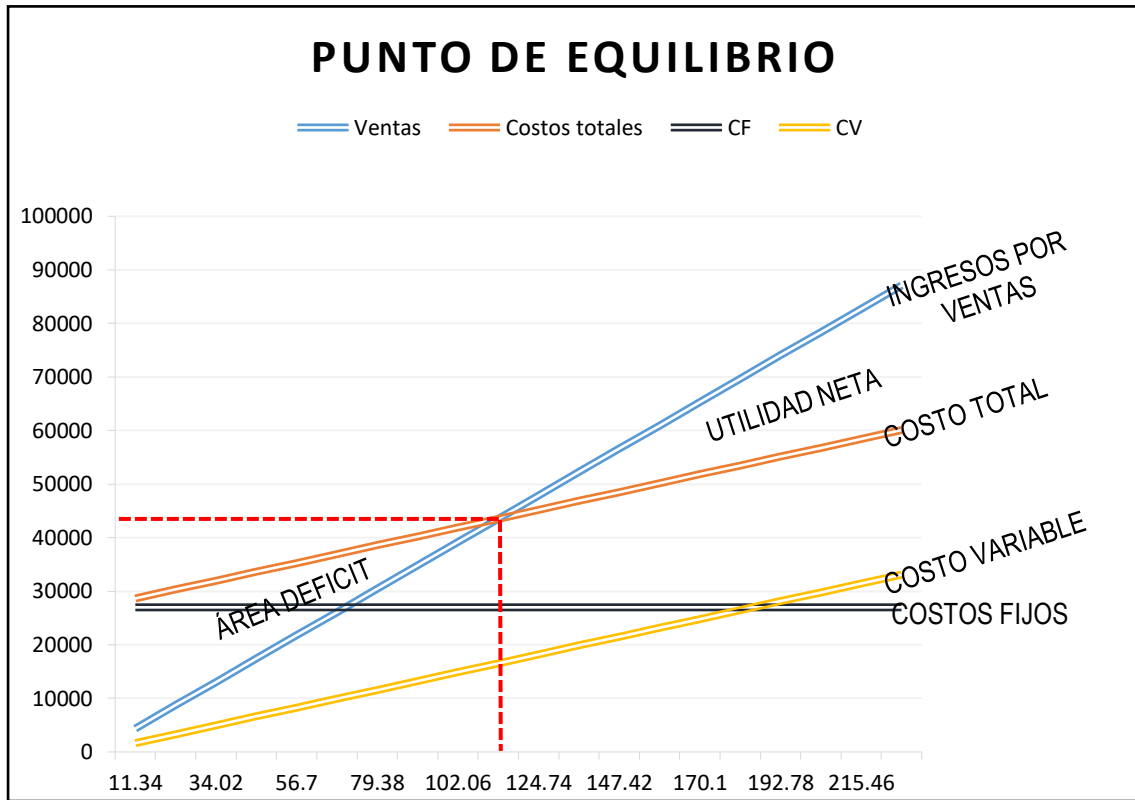
$$P. E(S) = \frac{COSTOS FIJOS}{1 - \frac{Cvu}{Pvu}}$$

$$P. E(S) = \frac{27,000.00}{1 - \frac{145.92}{238.08}}$$

$$P. E(S) = S/. 43,548.39$$

Figura 8

PRESENTACIÓN GRÁFICA



Punto de equilibrio de la empresa Concrete los Andes SAC.
Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

1. Al analizar este instrumento esencial se relacionó la asignación del importe de costos, gastos e ingresos en los procedimientos de control de la empresa Concrete los Andes SAC ya que nos permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costos totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costos fijos y los costos variables, por lo que se concluye que un buen control de los costos y gastos implica el manejo adecuado de la empresa. El personal administrativo no cuenta con la información detallada, ordenada, sistemática e integral que contiene todos los índices, responsabilidades e información sobre políticas, funciones, sistemas y procedimientos de distintas operaciones dentro de la empresa; finalmente desconocen en su gran mayoría los beneficios y alcances que se obtendrán al aplicar este instrumento.
2. Se analizó y se relacionó la asignación del importe adecuado de costos, gastos e ingresos en los procedimientos de control de la empresa Concrete los Andes SAC.
3. Se determinó el nivel de ventas como medio para conocer y alcanzar los objetivos empresariales de la empresa Concrete los Andes SAC, mediante la

obtención del punto de equilibrio anual. La mayoría del personal administrativo no se encuentra capacitado para determinar el nivel de ventas en forma inmediata cuando la gerencia lo solicite de forma específica o global, ya que la empresa no cuenta con políticas y prácticas laborales internas, enfocadas al cumplimiento de los objetivos empresariales, la gerencia no promueve espacios para el desarrollo y fortalecimiento de las competencias del personal. La Gerencia no cuenta con capacitaciones sobre la aplicación de herramientas de gestión, como el cálculo del punto de equilibrio, en la toma de decisiones fiables; tampoco de como estructurar planes estratégicos, presupuestos y objetivos, etc., para conocimiento de esta herramienta de soporte el cálculo del punto de equilibrio y lograr así que la rentabilidad permanezca en constante crecimiento gracias a la decisiones y cambios oportunos.

4. Se analizó las cantidades en equilibrio para la toma de decisiones de la empresa Concrete Los Andes S.A.C, y se estableció que en su mayoría no se toman las decisiones correctas y oportunas en diversas contingencias de la empresa.
5. Se concluye que efectivamente por experiencia de este trabajo de suficiencia profesional existen muchos profesionales que son expertos en planeación financiera que utilizan incluso software muy complejos, que en vez de facilitar

las informaciones y/o análisis más sencillas son más difíciles incluso una persona ajena al negocio lo entienda, sin embargo el método del punto de equilibrio es simple, sencillo, práctico y muy efectivo que sirve a la alta gerencia de la empresa y permitirle realizar una buena planeación financiera por ende toman buenas decisiones que permitan la maximización de utilidades.

RECOMENDACIONES

1. Es conveniente que la empresa Concrete los Andes SAC, realicen sus presupuestos apoyadas en análisis de precio unitarios ya que es un instrumento que les permitirá en todo momento conocer sus costos variables y de esta manera tener control de los gastos.
2. La implementación de este instrumento de análisis permite a las empresas entrar a competir en un mercado globalizado y además proporcionar alternativas con propuestas de productos al mercado con políticas de bajo margen y mayor volumen de colocación.
3. El uso del instrumento del punto de equilibrio brinda una herramienta auxiliar de análisis y de reflexión que contribuye de manera efectiva en una buena planeación financiera y este ayude en la toma de decisiones empresariales.

4. Mantener un registro real de los costos fijos, permitirá a la empresa definir con claridad el impacto de los mismos en las ventas y el control de estos gastos hará a la empresa más eficiente con objeto de mantenerse competitiva.

5. Con un buen planeamiento de las finanzas, será posible lograr que el dinero de las empresas o de las personas se invierta en ellas y generen mayores rendimientos, razón por la cual se hace necesario una buena planeación financiera.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abril, J. (2003). *Método para determinar el Punto de Equilibrio para la Empresa Constructora*. Tesis de Posgrado. Sonora – México.
- Amez, F. (1999). *Diccionario de Contabilidad y Finanzas*. (1° ed.pp.392). Madrid-España: Cultural S.A.
- Alquipa, S. (2012). *El punto de Equilibrio y su incidencia en la toma de decisiones de la Editorial Coveñas S.A.C en el año 2011*. Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú.
- Cruce, D. (2010). *Planeamiento Estratégico asociado a la rentabilidad de una Empresa de Fundición, caso Fayconapi SRL período comprendido entre los años 2001-2009*. Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo – Perú.
- Ferrer, Q. (2004). *Formulación, Análisis e Interpretación de los EE.FF. en sus ocho fases más Importantes*. (2do Tomo). Lima: Instituto de Investigación El Pacífico E.I.R.L.
- Gándara, J. (2010). *Método para determinar el punto de Equilibrio operativo de una Empresa Constructora de Instalaciones Eléctricas*. Tesis de Postgrado.
- Gitman, L. (2009). *Principios de administración financiera*, Décimo primera edición. México: Editorial Pearson Educación.

- Gómez, G. (2001). *Cómo calcular el punto de equilibrio*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/como-calcular-el-punto-de-equilibrio/>
- Geopólis, (2004) Punto de equilibrio. Relación costo, volumen, utilidad. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/punto-de-equilibrio-relacion-costo-volumen-utilidad/>
- Keat, P y Young, P (2009). Economía de Empresa. En G. Keat, P y Y. Young. Autor.
- Montalvo, A. (2010). *El plan estratégico como herramienta de gestión financiera en Empresas de Estructuras Metálicas en el Distrito de San Juan de Miraflores*. Tesis de Pregrado. Perú.
- Morales, Castro José Antonio (2014), *Planeación Financiera* (1era Ed.). México Patria Editorial.
- Moreno, Fernández Joaquín (2003) *Planeación financiera* (3 era Ed. 200p). España. [C.E.C.S.A.](#) Editorial.
- Prieto, B., Santidrián A., Alicia y Aguilar Conde, Pablo. (2009). *Contabilidad de Costes y de Gestión*. (1ra Ed. 264p.). Madrid. GREFOL Editorial.
- Quintero, L. (2009). *Planificación Financiera*. Recuperado de <http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm>
- Rodríguez, C. (2012) *Análisis del Punto de Equilibrio*. Recuperado de <http://www.eoi.es/blogs/madeon/2012/04/26/analisi-del-punto-de-equilibrio/>
- Soria, J. (2013) *Finanzas aplicadas a la gestión empresarial*. Perú. Centro de especialización en Contabilidad y Finanzas E.I.R.L.

Váquiro, J. (2013) El punto de equilibrio. España. Recuperado de <http://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm>

Zabaleta, G (2004). Zavaleta Guzmán, L. *"Punto de equilibrio"*. Gestión de Empresas.