



# UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO CON RELACIÓN A LOS  
COSTOS FIJOS Y VARIABLES DE TEXTILES MARUJITA S.A.

MAZA CORREA YULY MARISOL  
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA  
2022



# UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO CON RELACIÓN A LOS  
COSTOS FIJOS Y VARIABLES DE TEXTILES MARUJITA S.A.

MAZA CORREA YULY MARISOL  
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA  
2022



# UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO CON RELACIÓN A LOS COSTOS FIJOS Y  
VARIABLES DE TEXTILES MARUJITA S.A.

MAZA CORREA YULY MARISOL  
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL

MACHALA, 25 DE AGOSTO DE 2022

MACHALA  
25 de agosto de 2022

# ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO CON RELACIÓN A LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES DE TEXTILES MARUJITA S.A.

## INFORME DE ORIGINALIDAD

4%

INDICE DE SIMILITUD

4%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Fuente de Internet	1%
2	<a href="http://www.javeriana.edu.co">www.javeriana.edu.co</a> Fuente de Internet	1%
3	<a href="http://www.scielo.org.co">www.scielo.org.co</a> Fuente de Internet	1%
4	<a href="http://gcostos.blogspot.com">gcostos.blogspot.com</a> Fuente de Internet	<1%
5	<a href="http://WWW.coursehero.com">WWW.coursehero.com</a> Fuente de Internet	<1%
6	<a href="http://docs.google.com">docs.google.com</a> Fuente de Internet	<1%
7	<a href="http://mulpix.com">mulpix.com</a> Fuente de Internet	<1%
8	<a href="http://repositorio.pucp.edu.pe">repositorio.pucp.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1%

## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, MAZA CORREA YULY MARISOL, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO CON RELACIÓN A LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES DE TEXTILES MARUJITA S.A., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 25 de agosto de 2022



MAZA CORREA YULY MARISOL  
0706962610

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo investigativo se lo dedico a Dios, a mis padres, José Eduardo Maza Agreda y Jessica Anabel Correa y especialmente a mi hija Anthonella Yulieth Maza.

Maza Correa Yuly Marisol

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios y a mis padres por darme la vida y otorgarme esta hermosa familia, que me han brindado su apoyo incondicional y me han guiado a lo largo de mi existencia y etapa educativa. Sin duda alguna, soy dichosa por ser criada por padres humildes que me han inculcado valores y principios.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que forman parte de la Universidad Técnica de Machala, por confiar en mí, abrirme las puertas y permitir seguir una carrera profesional guiada por docentes capacitados y dispuestos a enseñar con dedicación y empeño.

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento al Ing. Jimmy Diaz principal colaborador durante todo este proceso, quien con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de este trabajo.

Maza Correa Yuly Marisol

## RESUMEN

Toda empresa debe conocer a fondo los detalles de ingresos y costos que genera la elaboración de un determinado producto. Por eso es fundamental conocer las herramientas contables que ayudan al empresario a conocer la realidad de los negocios, es por eso que se realiza el análisis del punto de equilibrio que permite conocer cuantas unidades se debe vender para cubrir los costos. En el reactivo práctico se analizó el punto de equilibrio de tres países donde Textiles Marujita S.A consideró fabricar alfombras, las mismas que se vendieron en tiendas minoristas. También se calculó la utilidad en operación presupuestada para cada una de las tres ubicaciones y se comentó los resultados. El objetivo de la presente investigación es calcular cuantas unidades necesita vender textiles Marujita S.A para obtener su capital y determinar el lugar es más conveniente para vender las 60.000 alfombras mediante el cálculo del CVU y el punto de equilibrio. Para la solución al reactivo se ha aplicó la metodología de revisión documental y bibliográfica, basada en artículos científicos y libros sobre contabilidad de costos para el soporte de datos de la solución del ejercicio. Se evidenció que Brasil es el país que menos unidades necesita vender para obtener el punto de equilibrio, debido que los costos fijos y costos variables son inferiores en comparación a los otros países. Es decir, el dinero invertido se logra recuperar en menor tiempo y las utilidades se harán evidentes después de vender las 48 unidades.

**Palabras claves:** Punto de equilibrio, Comercio Internacional, CVU.



## **ABSTRACT**

Every company must know in depth the details of income and costs generated by the development of a particular product. That is why it is essential to know the accounting tools that help the entrepreneur to know the reality of the business, that is why the analysis of the break-even point is carried out, which allows knowing how many units must be sold to cover the costs. In the practical reagent, the equilibrium point of three countries where Textiles Marujita S.A considered manufacturing carpets, the same ones that were sold in retail stores, was analyzed. The budgeted operating income for each of the three locations was also calculated and the results discussed. The objective of this research is to calculate how many units Marujita S.A textiles needs to sell to obtain its capital and determine the most convenient place to sell the 60,000 rugs by calculating the CVU and the break-even point. For the solution to the reagent, the documentary and bibliographic review methodology has been applied, based on scientific articles and books on cost accounting for the data support of the exercise solution. It was evidenced that Brazil is the country that needs to sell the fewest units to obtain the break-even point, due to the fact that the fixed costs and variable costs are lower compared to the other countries. That is, the money invested can be recovered in less time and the profits will be evident after selling the 48 units.

**Keywords:** Break-even point, International Trade, CVU.

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDO

RESUMEN .....	3
ABSTRACT .....	4
GLOSARIO .....	7
INTRODUCCIÓN .....	15
DESARROLLO .....	16
1. MARCO TEÓRICO.....	16
1.1 Comercio internacional .....	16
1.2 Industria textil .....	16
1.3 Punto de equilibrio.....	16
1.4 CVU .....	17
1.4.1 Costos variables .....	17
1.4.2 Costos fijos.....	17
2. REACTIVO PRÁCTICO.....	18
3. SOLUCIÓN DEL CASO .....	19
3.1 Punto de equilibrio. ....	19
3.2 Utilidad de operación .....	20
4. CONCLUSIÓN.....	22
5. BIBLIOGRAFÍA .....	23

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Punto de equilibrio en unidades y términos monetarios de Europa. ....	19
Tabla 2. Punto de equilibrio en unidades y términos monetarios de Brasil. ....	19
Tabla 3. Punto de equilibrio en unidades y términos monetarios EEUU. ....	19
Tabla 4. Utilidad en operación presupuestada en Europa. ....	20
Tabla 5. Utilidad en operación presupuestada en Brasil. ....	20
Tabla 6. Utilidad en operación presupuestada en EEUU. ....	20

## **GLOSARIO**

### **Decisiones:**

Una decisión es el producto final del proceso mental-cognitivo específico de un individuo o un grupo de personas u organizaciones, el cual se denomina toma de decisiones, por lo tanto, es un concepto subjetivo. Es un objeto mental y puede ser tanto una opinión como una regla o una tarea para ser ejecutada y/o aplicada.

### **Utilidad:**

Son un porcentaje de la renta neta (ganancias después de descontar inversiones e impuestos) obtenida por las empresas como resultado de su gestión.

### **Punto de equilibrio:**

Sirve para definir el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables, esto es, cuando logras vender lo mismo que gastas, no ganas ni pierdes, has alcanzado el punto de equilibrio.

### **Costos:**

Se define como coste o costo al valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica.

## INTRODUCCIÓN

El progreso de cualquier organización, empresa o negocio, en gran medida depende de la eficiencia en que se utilicen los recursos financieros, naturales y humanos. El propósito fundamental de cada departamento es cumplir con eficiencia y calidad cada producto o servicio que ofrece, asegurando la mayor cantidad de volumen y calidad, con el objetivo de asegurar la estabilidad económica empresarial.

Siendo así, los gerentes necesitan herramientas como el CVU que es necesario para el cálculo de las unidades que se necesitan vender para alcanzar el punto de equilibrio. Los diferentes cambios en el mercado internacional generan oportunidades de negocios, los mismos que son aprovechados por las organizaciones generando múltiples beneficios, de igual manera pueden ser percibidos como posibles amenazas para otros (Honores et al., 2021). Debido que las empresas a nivel mundial se enfrentan constantemente a retos y al no ser superados no podrá sobrevivir al mundo creciente y competitivo.

En tal virtud se ha determinado que el objetivo de la presente investigación es calcular cuantas unidades necesita vender textiles Marujita S.A para obtener su capital y determinar el lugar es más conveniente vender las 60.000 alfombras mediante el cálculo del CVU y el punto de equilibrio.

Para dar una solución al reactivo se ha aplicado la metodología de revisión documental y bibliográfica, basada en artículos científicos y libros sobre contabilidad de costos para el soporte de datos de la solución del ejercicio.

La importancia de este trabajo radica en analizar como los costos fijos y costos variables influyen en gran medida en la utilidad de operación, estos al aumentar o disminuir puede generar pérdida o ganancia para empresa. Además, como identificar cuantas unidades se debe vender para no perder ni ganar.

Para Mazón et al. (2017) el CVU (costo-volumen-utilidad) es una técnica de contabilidad gerencial que tiene relación con el efecto del volumen de ventas y los costos del producto. Se trata de como las utilidades operativas se ven afectadas por los cambios en los costos fijos, los costos variables, el precio de venta por unidad y el volumen de ventas. Gracias al CVU se pueden tomar decisiones como; aprovechar nichos de mercado y comercializar nuevos productos a menor precio, combinación de producción, innovar productos, elegir las mejores estrategias de comercialización y publicidad.

## **DESARROLLO**

### **1. MARCO TEÓRICO.**

En el desarrollo del presente trabajo se contextualizarán temas que fueron considerados de vital importancia para comprender y analizar cómo se calcula el punto de equilibrio y la relación con los costos fijos y variables cuando estos cambian dependiendo el país. Previamente se citarán conceptos relacionados al reactivo.

#### **1.1 Comercio internacional**

El comercio es una de las variables más importantes y necesarias en la economía de un país, permitiendo llegar a un crecimiento económico necesario (Erraez , 2018). El comercio internacional es de gran importancia para las empresas y para el desarrollo del país. Es una actividad que busca mejorar la calidad de vida y permite comercializar todos los productos excedentes en mercados extranjeros. Para Pedrazar et al. (2020) el comercio internacional está en busca de ingresar nuevos productos y servicios a otros países.

#### **1.2 Industria textil**

La industria textil es la actividad económica más importante a nivel mundial que forma parte del sector de la industria manufacturera que se dedica a la producción de fibras naturales y sintéticas. Es importante mencionar que la industria textil forma parte de uno de los sectores manufactureros de mayor importancia y evolución a través del tiempo, el cual ha dado lugar a mercados más especializados (Altamirano et al., 2020). Por lo que, para atender la demanda exigente y sofisticada es fundamental la innovación y perfeccionamiento de la maquinaria.

La industria textil ha tenido grandes avances en cuanto a la comercialización y con ello crece considerablemente. Debido a factores que influyen en la facilitación a la libre circulación de capital, los tratados de libre comercio y paralelamente los acuerdos bilaterales en conjunto con los procesos de externalización (Zambrano et al., 2020). Esto gracias a que se organiza mediante el uso de recursos a nivel global de manera local.

#### **1.3 Punto de equilibrio**

Toda empresa es creada con un objetivo y es generar valor por medio de una actividad económica. Para Fontalvo et al. (2017) la empresa puede controlar los diferentes factores de los cuales dispone pero es el mercado quien determina el alcance real de los

resultados. Por eso es fundamental precisar los rendimientos de una empresa a través del punto de equilibrio porque permite evaluar su rentabilidad.

El punto de equilibrio estudia el comportamiento y la relación que existe entre los ingresos y costos totales, a medida que se producen cambios en las unidades vendidas, el precio de venta, el costo variable por unidad o los costos fijos de un producto determinado (Fernández , 2018). Por lo que Peña (2019) afirma que en el punto de equilibrio de un negocio, las ventas son iguales a los costos y los gastos, al aumentar el nivel de ventas se logra obtener una ganancia (utilidad) y al disminuir se produce una pérdida. Y Luna et al. (2017) opina que es el punto en el cual el volumen de ventas es igual a los costos totales, por lo cual la empresa no gana ni pierde.

#### **1.4 CVU**

El modelo costo-volumen-utilidad permite analizar la relación existente entre los ingresos, los costos, el volumen de ventas y ganancias obtenidas por una empresa o negocio. Y con ello accede a medir el grado de efectividad sobre el control de los recursos que conducen. Para Quijije et al. (2019) dicho modelo ayuda a medir las condiciones o problemas corrientes para incrementar o disminuir la producción. De tal manera se pueda tomar acciones para erradicar cualquier inconveniente que a futuro cree grandes consecuencias. Rincón et al. (2019) afirma que el análisis de las relaciones costo-volumen-utilidad es una de las aplicaciones de costos que aporta significativamente en la toma de decisiones.

##### **1.4.1 Costos variables**

Los costos variables son los que dependen de la producción de los productos o servicios de la empresa u organización. Para Hurel y Palacios (2017) los costos variables presentan un control a corto plazo, estos dependen de una actividad, es decir tienen un nivel relevante pero sufren cambios en el costo unitario, son variables en unidades fijas.

##### **1.4.2 Costos fijos**

Los costos fijos son aquellos costos que debe pagar la empresa de manera constante independientemente de su nivel operación. Es decir no varían dentro de un nivel normal de operaciones y dado un cierto periodo de tiempo, como: los arriendos, sueltos, etc. ( Orbe y Robles, 2017).

## 2. REACTIVO PRÁCTICO

Todos los gerentes quieren saber cómo se modificarán las ganancias a medida que cambien las unidades vendidas de un producto o un servicio. Por ejemplo, los gerentes de Créditos podrían preguntarse cuántas unidades de un nuevo artículo se deberán vender para alcanzar el punto de equilibrio, o bien, para lograr cierta utilidad.

El gerente de J M Loayza podría preguntarse cómo se verían afectados los costos, el precio de venta y las ganancias al expandir su negocio hacia un mercado extranjero específico. Tales preguntas tienen una parte común: “¿qué pasaría si...?”. Revisar los resultados de las posibles alternativas a la pregunta “¿qué pasaría si...?” ayuda a los gerentes a tomar mejores decisiones económicas.

Con el uso adecuado de la clasificación de los costos por su intervención en el proceso de producción en fijos y variables nos permite determinar el costo total de la producción, las unidades producidas y el costo unitario de producción; a este precio unitario le Aumentamos un margen de rentabilidad y podemos determinar cuántas unidades debemos de producir y vender para no perder ni ganar, mediante la fórmula costo fijo entre la diferencia del precio de venta y los costos variables.

Análisis CVU, diferencias internacionales en las estructuras de costos. Textiles Marujita S.A., está considerando tres posibles países como sitio único para fabricar su más novedosa, alfombras: Europa, Brasil y Estados Unidos. Todas las alfombras se venderán a tiendas minoristas en Estados Unidos a un precio de \$250 por unidad. Estos establecimientos al menudeo agregarán su propio margen de ganancia, cuando vendan a los clientes finales.

Los costos fijos y los costos variables por unidad (alfombras) difieren en los tres países.

País

Precio de Venta por las tiendas minoristas

Costos fijos anuales

Costo variable de manufactura por alfombra Costos variables de comercialización y distribución por alfombra

Europa 250,00 9.000,00 75,00 25,00

Brasil 250,00 8.400,00 60,00 15,00

Estados Unidos 250,00 12.400,00 82,50 12,50



### 3. SOLUCIÓN DEL CASO

#### 3.1 Punto de equilibrio.

Calcule el punto de equilibrio de Textiles Marujita S.A., en cada país: a) en unidades vendidas y b) en términos monetarios.

**Tabla 1.** Punto de equilibrio en unidades y términos monetarios de Europa.

EUROPA					
DATOS					
PV tiendas minoristas	\$ 250.00	PE=	CF	PE=	<b>60 UNIDADES</b>
Costo fijo	\$ 9.000.00		P-CV		
Costo variable (manufactura)	\$ 75.00	PE=	\$9.000.00	PE	<b>\$ 15.000.00</b>
Costo variable (comercialización)	\$ 25.00		\$250.00 -\$100.00		

**Elaborado por:** la autora

**Tabla 2.** Punto de equilibrio en unidades y términos monetarios de Brasil.

BRASIL					
DATOS					
PV tiendas minoristas	\$ 250.00	PE=	CF	PE=	<b>48 UNIDADES</b>
Costo fijo	\$ 8.400.00		P-CV		
Costo variable (manufactura)	\$ 60.00	PE=	\$8.400.00	PE	<b>\$ 12.000.00</b>
Costo variable (comercialización)	\$ 15.00		\$250.00 -\$75.00		

**Elaborado por:** la autora

**Tabla 3.** Punto de equilibrio en unidades y términos monetarios EEUU.

EEUU					
DATOS					
PV tiendas minoristas	\$ 250.00	PE=	CF	PE=	<b>80 UNIDADES</b>
Costo fijo	\$ 12.400.00		P-CV		
Costo variable (manufactura)	\$ 82.50	PE=	\$12.400.00	PE	<b>\$ 20.000.00</b>
Costo variable (comercialización)	\$ 12.50		\$250.00 -\$95.00		

**Elaborado por:** la autora

## ANÁLISIS:

Las cantidades que se necesitan vender para obtener el punto de equilibrio en los 3 países son diferentes debido a los costos fijos y costos variables varían según el país. En Europa se necesita vender 60 unidades lo que en cantidades monetarias son \$15.000 dólares; mientras que en Brasil solo se necesita vender 48 unidades lo que equivale a \$12.000 dólares, es decir \$3.000 dólares menos que en Europa. En cambio EEUU es el país que más elevado tiene los costos fijos, por ende necesita vender 80 unidades equivalentes a \$20.000 dólares para obtener su punto de equilibrio.

### 3.2 Utilidad de operación

Si Textiles Marujita S.A. planea fabricar y vender 65,000 alfombras en 2019, ¿cuál será la utilidad en operación presupuestada para cada una de las tres ubicaciones de manufactura? Comente sus resultados.

**Tabla 4.** Utilidad en operación presupuestada en Europa.

EUROPA	
Ingresos, \$250.00 por unidad x65.000	\$16.250.000,00
Costo variable, \$100 por unidad x65.000	\$ 6.500.000,00
Margen de contribución	\$ 9.750.000,00
Costos fijos	\$ 9.000,00
<b>Utilidad en operación</b>	<b>\$ 9.741.000,00</b>

**Elaborado por:** la autora

**Tabla 5.** Utilidad en operación presupuestada en Brasil.

BRASIL	
Ingresos, \$250.00 por unidad x65.000	\$16.250.000,00
Costo variable, \$75 por unidad x65.000	\$ 4.875.000,00
Margen de contribución	\$11.375.000,00
Costos fijos	\$ 8.400,00
<b>Utilidad en operación</b>	<b>\$11.366.600,00</b>

**Elaborado por:** la autora

**Tabla 6.** Utilidad en operación presupuestada en EEUU.

EEUU	
Ingresos, \$250.00 por unidad x65.000	\$16.250.000,00
Costo variable, \$95 por unidad x65.000	\$ 6.175.000,00
Margen de contribución	\$10.075.000,00
Costos fijos	\$ 12.400,00
<b>Utilidad en operación</b>	<b>\$10.062.600,00</b>

**Elaborado por:** la autora

## **ANÁLISIS:**

La utilidad en operación presupuestada en los tres países es positiva, es decir tienen un buen porcentaje de ganancia. Esto debido que los costos fijos son bajos y esto genera ventaja para la empresa. Según Horngren et al. (2012) la cantidad excesiva de costos fijos es peligrosa para el sistema financiero de una organización.

Entre las tres ubicaciones el país que más alto tiene el porcentaje de ganancia es Brasil, siendo el costo fijo de \$8.400,00 una cantidad inferior al resto de países. En cambio el país con menos utilidad es EEUU debido que los costos fijos y costos variables son superior al resto. Sin embargo estos resultados no quieren decir que vender esa cantidad de alfombras en estos 3 sitios no es una buena opción, al contrario la industria Textiles Marujita S.A obtendrá buena utilidad con la venta de las 65.000 alfombras en los 3 países.

#### **4. CONCLUSIÓN**

El presente trabajo da a conocer la importancia del punto de equilibrio y la interacción entre los costos, volumen de venta y utilidades de una empresa. Esto proporciona información útil que ayuda a los gerentes de las empresas a tomar decisiones administrativas importantes en sus negocios, lo que permite disminuir el riesgo porque establece un nivel de actividad mínimo requerido en unidades vendidas y cantidades monetarias.

Como es el caso de textiles Marujita S.A donde se evidencia que Brasil es el país que menos unidades necesita vender para obtener el punto de equilibrio, esto debido a que los costos fijos y costos variables son inferior en comparación a los otros países. Es decir, el dinero invertido se logrará recuperar en menor tiempo y las utilidades se harán evidentes después de vender las 48 unidades.

En cuanto a las 60.000 alfombras que se pretenden vender, el país más conveniente es Brasil con una utilidad de operación de \$11.366.600 dólares y es por las mismas razones que se mencionaron anteriormente que son los costos fijos y variables. Es importante mencionar que el costo que más influye para obtener esta gran utilidad es el costo fijo de tan solo \$8.400 dólares.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

- Altamirano, D., Lara, A., & Jiménez, W. (2020). El emprendimiento del sector textil y confecciones en el desarrollo económico territorial. *Artículo científico ciencias administrativas*, 7(3), 306-320. Recuperado el 28 de Julio de 2022, de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8298241.pdf>
- Erraez , J. (2018). El efecto del comercio en el crecimiento de Colombia: Un enfoque de cointegración. *Revista económica*, 4(1), 58-66. Recuperado el 03 de Agosto de 2022, de <https://revistas.unl.edu.ec/index.php/economica/article/view/508/403>
- Fernández , H. (2018). Punto de equilibrio y su incidencia en las decisiones financieras de empresas editoras en lima. *Quipukamayoc*, 26(52), 95-101. Recuperado el 28 de julio de 2022, de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/download/15507/13393/53637>
- Fontalvo, T., De la Hoz, E., & Morelos, J. (2017). La productividad y sus factores: incidencia en el mejoramiento organizacional produtividade e seus fatores: impacto na melhoria organizacional. *Dimensión Empresarial*, 47-60. Doi:<http://dx.doi.org/10.15665/rde.v15i2.1375>
- Honores, A., Chavarría , B., & Solorzazo , S. (2021). Desarrollo sostenible: Casos empresas exportadoras de camarón en la provincia de El Oro. *Revista Científica*, 210-230. Doi:<https://doi.org/10.29394/Scientific.issn.2542-2987.2021.6.22.11.210-230>
- Horngren, C., Datar, S., & Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos un enfoque gerencial*. México: Pearson. Recuperado el 09 de Agosto de 2022, de <https://profefily.com/wp-content/uploads/2017/12/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Horngren.pdf>
- Hurel, G., & Palacios, J. (2017). Los costos variables y su incidencia en el margen de contribución. *Observatorio Economía Latinoamericana*. Recuperado el 01 de Agosto de 2022, de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/costos-ecuador.html>
- Luna, K., Sarmiento, w., & Cisneros, D. (2017). Equilibrio de mercado bajo incertidumbre para la fabricación de una bota de dama. Caso Cantón Gualaceo Provincia del Azuay. *Compendium*, 20(39). Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/880/88053976008/88053976008.pdf>

- Mazón, L., Villao, D., Núñez, W., & Serrano, M. (2017). Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio: caso Grand Bazar Riobamba –Ecuador. *Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial*, 3(8), 14-24. Obtenido de [https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Estrategias\\_del\\_Desarrollo\\_Empresarial/vol3num8/Revista\\_de\\_Estrategias\\_del\\_Desarrollo\\_Empresarial\\_V3\\_N8\\_2.pdf](https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial/vol3num8/Revista_de_Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial_V3_N8_2.pdf)
- Orbe, M., & Robles, I. (2017). Análisis de estructura de los costos de producción y herramientas administrativas financieras para la toma de decisiones a corto plazo, en empresas manufactureras del cantón Loja-Ecuador. *Revista Publicando*, 4(13), 207-223. Obtenido de [https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/download/786/pdf\\_570/3159](https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/download/786/pdf_570/3159)
- Pedrazar, C., Cantillo, N., García, J., & Paz, A. (2020). Estrategias de marketing para la internacionalización de PYMES comerciales de Riohacha (Colombia). *Revista Espacios*, 41, 352-363. Recuperado el 02 de Agosto de 2022, de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n21/a20v41n21p27.pdf>
- Peña, Z. (2019). Calculo del punto de equilibrio, herramienta para la toma de decisiones. *Observatorio de la economía latinoamericana*. Recuperado el 29 de Julio de 2022, de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/10/toma-decisiones-bandec.pdf>
- Quijije, B., Carvajal, S., & Cedeño, W. (2019). Costo, volumen y utilidad del cultivo de arroz, cantón Samborondón (Ecuador). *Espacios*, 40(07). Obtenido de <http://bdigital2.ula.ve:8080/xmlui/bitstream/handle/654321/6056/a19v40n07p16.pdf?Sequence=1&isallowed=y>
- Rincón, C., Sánchez, X., & Cardona, L. (2019). Clasificación teórica de los costos. *Escuela de Administración de Negocios*, 193-206. Doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n87.2019.2448>
- Zambrano, F., Berzosa, J., Romero, W., & Mora, N. (2020). Implementación de un modelo de Gestión para empresas textiles artesanales: Caso Almacenes Coronado. *Digital publisher*, 229-241. Recuperado el 28 de Julio de 2022, de [https://www.593dp.com/index.php/593\\_Digital\\_Publisher/article/view/394/579](https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/394/579)