



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EL PUNTO DE EQUILIBRIO Y SU IMPORTANCIA EN LA
RENTABILIDAD EMPRESARIAL

COELLO LOZANO KEVIN GEOVANNY
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2023



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EL PUNTO DE EQUILIBRIO Y SU IMPORTANCIA EN LA
RENTABILIDAD EMPRESARIAL

COELLO LOZANO KEVIN GEOVANNY
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2023



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EXAMEN COMPLEXIVO

EL PUNTO DE EQUILIBRIO Y SU IMPORTANCIA EN LA RENTABILIDAD
EMPRESARIAL

COELLO LOZANO KEVIN GEOVANNY
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

FEIJOO GONZALEZ ENA MARITZA

MACHALA, 28 DE FEBRERO DE 2023

MACHALA
28 de febrero de 2023

EL PUNTO DE EQUILIBRIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

por Kevin Coello

Fecha de entrega: 20-feb-2023 01:48a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2018648630

Nombre del archivo: KEVIN_GEOVANNY_COELLO_LOZANO.pdf (551.09K)

Total de palabras: 4167

Total de caracteres: 23991

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

El que suscribe, COELLO LOZANO KEVIN GEOVANNY, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado El punto de equilibrio y su importancia en la rentabilidad empresarial, 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.

El autor 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.

El autor 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, 28 de febrero de 2023



COELLO LOZANO KEVIN GEOVANNY
0922924105

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado primeramente a mi padre Dios por darme la fuerza y la perseverancia de estudiar, a mi madre que ha sido un pilar fundamental en el trascurso de mi carrera universitaria, sin ella ni la familia por parte de mi madre, no podría haber logrado esta increíble etapa de mi vida, a mi hermana que ha sido también un apoyo incondicional, a mi abuelita que este orgullosa de mí, también a mi novia que siempre ha estado ahí para mí, a pesar de todo, a mis amigos por brindarme su amistad y darme consejos de ánimo para seguir adelante, sin contar los buenos recuerdos que creamos en nuestra etapa universitaria.

Kevin Geovanny Coello Lozano

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por guiarme y darme fuerzas para culminar esta etapa de mi formación profesional, a mis padres por su apoyo moral, a mis docentes por regalarme los conocimientos académicos que me servirán para toda la vida, a mis tutores del proyecto porque me han sabido guiar de la mejor manera para que pueda entender y terminar bien mi proyecto de investigación, a mi familia, a mis amigos, muchas gracias a todos de corazón.

Con cariño...

Kevin Geovanny Coello Lozano

RESUMEN

EL PUNTO DE EQUILIBRIO Y SU IMPORTANCIA EN LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

Autor: Kevin Geovanny Coello Lozano

Tutor(a): Ing. Feijo Gonzales Ena Maritza

Email: kcoello2@utmachala.edu.ec

El Punto de Equilibrio y su incidencia en la Rentabilidad Empresarial es un tema de gran importancia en el mundo empresarial. La problemática radica en el hecho de que muchas empresas no logran alcanzar su punto de equilibrio, lo que les impide ser rentables y tener éxito en el largo plazo. Mediante la resolución de este caso práctico se da a conocer el punto de equilibrio que promoverá las decisiones financieras indispensables para la rentabilidad y estabilidad empresarial. El objetivo de esta investigación fue analizar la importancia del punto de equilibrio y su impacto en la toma de decisiones empresariales. Para esto se utilizó el método descriptivo y se buscó obtener una comprensión detallada de un tema específico, los resultados obtenidos indicaron que el punto de equilibrio fue un factor clave en la determinación de la rentabilidad de una empresa. Las empresas que logran alcanzar su punto de equilibrio tienen mayores posibilidades de ser rentables y tener éxito en el largo plazo. Además, se encontró que la implementación de estrategias adecuadas para alcanzar el punto de equilibrio puede mejorar significativamente la rentabilidad de una empresa.

Palabras claves: Punto de Equilibrio, Rentabilidad, Toma de decisiones, costos.

ABSTRACT

Author: Kevin Geovanny Coello Lozano

Tutor(a): Ing. Feijo Gonzales Ena Maritza

Email: kcoello2@utmachala.edu.ec

The point of balance and its impact on Business Profitability is a matter of great importance in the business world. The problem lies in the fact that many companies fail to break even, which prevents them from being profitable and successful in the long term. Through the resolution of this practical case, the equilibrium point that will promote the financial decisions essential for profitability and business stability is disclosed. The objective of this research was to analyze the importance of the break-even point and its impact on business decision making. For this, the descriptive method was used and it was sought to obtain a detailed understanding of a specific topic, the results obtained indicated that the break-even point was a key factor in determining the profitability of a company. Businesses that manage to break even have a better chance of being profitable and successful in the long run. In addition, it was found that the implementation of adequate strategies to reach the break-even point can significantly improve the profitability of a company.

Keywords: The point of balance, Profitability, Decision making, costs.

ÍNDICE

DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRACT	IX
INTRODUCCIÓN	11
DESARROLLO	12
Punto de Equilibrio	12
Costo Variable	12
Costo Fijo	13
Costo de Producción	13
Margen de Contribución	14
Relación entre el punto de Equilibrio y el Margen de contribución	14
Rentabilidad	15
Relación del punto equilibrio con la rentabilidad	15
CASO PRÁCTICO	17
SOLUCIÓN DEL CASO	18
CONCLUSIÓN	20
Referencias.....	21

INDICE DE TABLA

Tabla 1 Planteamiento Del Problema.....	17
Tabla 2 Resolución de los puntos de equilibrio.....	18
Tabla 3 Comprobación del punto de equilibrio.....	19
Tabla 4 Análisis general	19

INTRODUCCIÓN

A pesar de que el punto de equilibrio es un concepto clave en la gestión empresarial, muchas empresas aún no lo utilizan de manera efectiva para evaluar su rentabilidad y tomar decisiones estratégicas. La falta de comprensión sobre cómo se determina el punto de equilibrio y cómo influye en la rentabilidad empresarial, así como el desconocimiento sobre los factores que afectan su cálculo, pueden llevar a decisiones equivocadas que pueden tener un impacto negativo en la rentabilidad y el éxito a largo plazo de la empresa.

En el estudio “Rentabilidad y punto de equilibrio de las empresas comerciales uruguayas: evidencia empírica” del autor Kuster (2021) menciona que, en las compañías con pérdidas, se observa un aumento en el peso de los costos fijos en las ventas, pero la contribución marginal en porcentaje permanece constante, lo cual sugiere una disminución en las ventas sin una reducción en los precios y sin una respuesta adecuada a la disminución en los costos estructurales, básicamente no están tomando en cuenta el punto de equilibrio como base de su producción lo cual les genera pérdidas y mantienen efectos en la rentabilidad financiera de las Empresas.

Mientras que Matamoros (2019) en su trabajo “Punto de equilibrio financiero en la toma de decisiones caso Grand Bazar Riobamba Ecuador” establece que, en el caso de Grand Bazar, el lugar donde se realizó la investigación, se utilizó el análisis de punto de equilibrio en algunos de los productos, donde se descubrió que la venta de esos productos estaba por debajo del punto de equilibrio, lo que estaba causando pérdidas para el negocio.

Así mismo Piedra et al. (2021) en su estudio “Análisis de productividad del banano convencional en la finca Niño David del cantón El Guabo, provincia de El Oro” nos indica, que el análisis de productividad es crucial porque nos permite encontrar aquellos procesos que necesitan mejoras o que tienen deficiencias.

El objetivo de esta investigación es analizar la importancia del punto de equilibrio en la rentabilidad empresarial y su impacto en la toma de decisiones empresariales. La metodología de investigación utilizada en este trabajo es descriptiva ya que busca obtener una comprensión detallada de un tema específico, la herramienta de investigación es la bibliográfica la cual incluyó una revisión exhaustiva de la literatura sobre el tema, Además, se llevó a cabo el análisis de un caso práctico para una mayor comprensión del tema.

DESARROLLO

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción o ventas en el que los ingresos y los costos son iguales, lo que significa que no hay ganancia ni pérdida. En otras palabras, es el punto en el que un negocio comienza a ser rentable. Al calcular el punto de equilibrio, una empresa puede determinar la cantidad mínima de ventas que debe generar para cubrir sus costos y comenzar a obtener ganancias (Fernández, 2018).

Para Peñaherrera et al. (2019), el punto de equilibrio es un concepto que se utiliza a menudo en la producción a gran escala y su cálculo requiere conocer con precisión los costos fijos y variables. Aunque su uso es más común en la producción masiva, también puede ser útil para pequeños productores en proyectos de transferencia tecnológica. El objetivo es que la introducción de una tecnología permita al productor alcanzar un equilibrio entre sus gastos y sus ingresos, a fin de mantener su disponibilidad de efectivo. El punto de equilibrio puede expresarse en términos de cantidades o en dinero, y su función es establecer el mínimo nivel de actividad que se necesita para evitar pérdidas en el sistema productivo.

Costo Variable

Según Molina et al. (2018), los costos variables son aquellos costos que varían en proporción a la cantidad producida o vendida. Algunas de las características más importantes de los costos variables son:

- Los costos variables aumentan o disminuyen en función de la producción o venta de bienes o servicios.
- Son previsibles a corto plazo y se pueden estimar con un cierto grado de precisión.
- Los costos variables se pueden controlar y reducir a través de medidas eficaces de gestión de costos.
- En ciertos niveles de producción suelen tener costos proporcionales.
- En el caso de los costos totales esta es inconstante mientras que el costo unitario es contante.

Es importante destacar que, en la práctica, no todos los costos son claramente variables o fijos, sino que existen costos mixtos que tienen características de ambos tipos. Conocer

la naturaleza de los costos y clasificarlos adecuadamente es esencial para la toma de decisiones financieras y la planificación estratégica de una empresa.

Costo Fijo

Según Paez (2018) nos menciona que el costo fijo es un gasto que no varía con la producción o venta de bienes o servicios. Es decir, son costos constantes que se mantienen a un nivel igual independientemente de la cantidad de producción o venta, un ejemplo de costos fijos son el alquiler. Estos costos son inflexibles y no se pueden controlar o reducir a corto plazo, ya que son gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa. Es importante para las empresas conocer y controlar sus costos fijos para maximizar su rentabilidad.

Los costos fijos son aquellos gastos que no varían con la producción o venta de bienes o servicios. Estos costos son constantes y se mantienen a nivel igual independientemente de la cantidad de producción o venta. Algunas de las características más importantes de los costos fijos son:

- Los costos fijos no varían en función de la producción o venta de bienes o servicios.
- No se pueden controlar o reducir a corto plazo, ya que son gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- Rentabilidad: Los costos fijos afectan directamente la rentabilidad de la empresa, ya que tienen un impacto constante en los costos totales.
- No se pueden estimar con certeza, ya que pueden variar debido a cambios en las condiciones económicas o del mercado.
- Los costos fijos son constantes y no varían con la producción o venta (Molina et al., 2018).

Costo de Producción

El costo de producción es el total de todos los gastos necesarios para producir un bien o prestar un servicio. Estos gastos incluyen costos fijos (como alquiler de fábricas, salarios de gerentes, etc.), costos variables (como costo de materias primas, mano de obra directa, etc.), y otros gastos indirectos (como gastos generales, gastos de depreciación, etc.). El costo de producción se utiliza para determinar el precio de venta y para tomar decisiones empresariales importantes, como la determinación de si es rentable producir un bien o prestar un servicio (Melean & Torres, 2021).

El conocimiento del costo de producción es crucial para una empresa ya que permite:

- Tomar decisiones de precio: Conociendo el costo de producción, la empresa puede fijar precios que le permitan obtener ganancias adecuadas.
- Mejorar la eficiencia: El análisis de los costos de producción puede ayudar a identificar áreas en las que se pueden reducir gastos y aumentar la eficiencia.
- Evaluar la rentabilidad de los productos y servicios: Conociendo el costo de producción, la empresa puede determinar qué productos y servicios son más rentables y tomar decisiones informadas sobre su oferta.
- Identificar oportunidades de crecimiento: Al comprender los costos de producción, la empresa puede identificar oportunidades de expansión o diversificación de su oferta (Durán & Zolano, 2019).

Margen de Contribución

El margen de contribución de un producto es el resultado de restar los costos variables necesarios para producirlo de los ingresos generados por su venta. El dinero que queda después de deducir los costos variables representa la contribución que el producto hace para cubrir los costos fijos, donde proviene el nombre "margen de contribución". En otras palabras, el margen de contribución es la cantidad de ingresos que exceden los costos variables y se utilizan para cubrir los costos fijos y obtener una ganancia (Tapia et al., 2018).

Relación entre el punto de Equilibrio y el Margen de contribución

Camaño et al. (2021) en su estudio "Análisis técnico-económico del sistema integrado por la producción de peces y la alimentación de aves con dietas elaboradas a partir de ensilado piscícolas" nos menciona que el punto de equilibrio y el margen de contribución son dos conceptos financieros estrechamente relacionados en la gestión de una empresa. El punto de equilibrio se refiere a la cantidad de producción o venta que es necesario para cubrir los costos totales de una empresa, incluyendo tanto los costos fijos como los costos variables. Por otro lado, el margen de contribución es la diferencia entre los ingresos generados por la venta de un producto y los costos variables asociados con su producción.

La relación entre estos dos conceptos es que el margen de contribución es un factor importante en la determinación del punto de equilibrio. Cuanto mayor sea el margen de contribución de un producto, más ingresos se generarán para cubrir los costos fijos, lo que permitirá alcanzar el punto de equilibrio con una menor cantidad de producción o

venta. Por el contrario, un margen de contribución bajo requerirá una mayor cantidad de producción o venta para alcanzar el punto de equilibrio.

En resumen, el margen de contribución es un indicador clave de la rentabilidad de un producto y tiene un impacto directo en la determinación del punto de equilibrio de la empresa. Por lo tanto, es importante monitorear y maximizar el margen de contribución

Rentabilidad

Para Duque et al. (2019), la rentabilidad es el resultado de dividir los ingresos por los costos asociados con el uso de los activos de la compañía (tanto los activos corrientes como los fijos) en las operaciones productivas. La administración eficiente de los activos corrientes de la empresa puede impactar en la rentabilidad, ya que está estrechamente ligada a la gestión del capital de trabajo. Por lo tanto, es importante evaluar la relación entre la rentabilidad y la administración del capital de trabajo.

En relación con la rentabilidad, se afirma que es uno de los factores más relevantes que llama la atención de aquellos que invierten en la empresa, ya sea con fondos propios o de terceros. Por tanto, la rentabilidad se refiere a la ganancia o pérdida anual que genera la empresa. La rentabilidad es el porcentaje de ganancia o retorno obtenido sobre una inversión en un período de tiempo determinado. Es un indicador que mide la eficiencia y efectividad de una inversión y permite comparar diferentes opciones de inversión (Flores & Blanco, 2021).

Relación del punto equilibrio con la rentabilidad

Kuster (2021) en su publicación “Rentabilidad y punto de equilibrio de las empresas comerciales uruguayas: evidencia empírica”, nos indica la relación de la rentabilidad empresarial y el punto de equilibrio de las empresas paraguayas. A partir de una base de datos compuesta por 33,826 estados financieros de compañías comerciales en Uruguay, uno de los hallazgos más relevantes es que estas empresas trabajan con un margen de seguridad limitado en comparación con su punto de equilibrio, que es de aproximadamente un 24% en promedio, lo que las hace vulnerables ante posibles disminuciones en la actividad. Las compañías comerciales uruguayas tienen una rentabilidad positiva y estable del 17% en términos de su ROA, que aumenta a 21% en las compañías con resultados positivos. En las compañías con pérdidas, se observa un aumento en el peso de los costos fijos en las ventas, pero la contribución marginal en porcentaje permanece constante, lo cual sugiere una disminución en las ventas sin una

reducción en los precios y sin una respuesta adecuada a la disminución en los costos estructurales.

Cabe destacar que en el estudio “Metodología para mejorar la rentabilidad basada en el punto de equilibrio: propuesta para una empresa en el sector construcción de Perú” como señala Arevalo & Carranza (2022), el punto de equilibrio desde un enfoque contable es el nivel de ventas que genera una ganancia neta igual a cero. Además, todas las metas que involucran ventas, participación en el mercado y control de costos están relacionadas, al menos potencialmente, con diferentes formas de obtener ganancias y aumentarlas. Este punto de equilibrio puede ser medido tanto en unidades físicas como en unidades monetarias. En la empresa Nieva York EIRL, no es posible determinar un punto de equilibrio en unidades físicas, pero sí en unidades monetarias.

Es importante registrar el valor del punto de equilibrio en un estado de pérdidas y ganancias y determinar si la empresa tiene la capacidad económica y financiera para alcanzarlo, ya que esto nos permitirá decidir qué tipo y cantidad de procesos de selección debe asumir. La rentabilidad es la relación entre la ganancia y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la eficacia de la gestión de la empresa, como se demuestra por las ganancias obtenidas a partir de las ventas y la utilización de inversiones, como su categoría y regularidad, que se refiere a la tendencia de las ganancias. Estas ganancias, a su vez, son el resultado de una gestión competente, una planificación integral de costos y gastos y, en general, de la implementación de cualquier medida tendiente a la obtención de ganancias.

Citando a Mazón et al. (2017) “Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio: caso Grand Bazar Riobamba-Ecuador”, el texto destaca la importancia del análisis de punto de equilibrio en la gestión de un negocio, especialmente cuando un empresario tiene una falta de educación contable. El análisis permite conocer la cantidad de productos que deben ser vendidos para cubrir los costos y hacer un seguimiento de las utilidades. Se presenta el ejemplo del Grand Bazar, que utilizó este análisis para identificar productos que no eran rentables y tomar la decisión de lanzar su propia línea de bisutería. El estudio recomienda a las empresas utilizar el punto de equilibrio como una herramienta fundamental en la toma de decisiones debido a su impacto y eficiencia.

En octubre de 2016, durante un inventario, el Grand Bazar descubrió que algunos productos no estaban siendo vendidos con regularidad, por lo que decidieron realizar un

análisis de punto de equilibrio para obtener información más precisa. El análisis se realizó con un solo producto y luego se incluyeron otros productos que también habían disminuido en sus ventas.

El análisis de punto de equilibrio reveló que para cubrir sus costos y no tener ganancias ni pérdidas, el Grand Bazar debe vender al menos 186 paquetes de piedras volcánicas, 155 paquetes de perlas brillantes y 233 paquetes de piedras de cristal al mes. Sin embargo, las ventas se encontraban por debajo de la cantidad necesaria para lograr el equilibrio.

En consecuencia, la empresa no presentaba rentabilidad en sus actividades económicas lo cual es natural teniendo en cuenta que están produciendo por debajo del punto de Equilibrio.

CASO PRÁCTICO

Tabla 1 Planteamiento Del Problema

La empresa PRIMERA A se dedica a la fabricación de calzados y le contrata para que determine el punto de equilibrio de los siguientes productos.

	PVP	MC	% DE VENTA
CALZADO HELLO	70	30%	60%
CALZADO ZETA	85	100%	25%
CALZADO BETA	90	50%	10%
CALZADO YARA	75	75%	5%
			100%

En el mes se cubren los siguientes costos:	
Sueldo	
MOD	5000
Sueldo administrativo	12000
Arriendo	1800
Comisiones de ventas	1550
Mantenimiento de oficinas	850
varios oficina	350
MANTENIMIENTO DE FABRICA	680
SUMINISTROS DE OFICINA	135

Fuente: Autor

Como podemos observar colocamos solo las cantidades que sirven para el costo fijo, luego sumamos y el total nos da 16335. A su vez, tendríamos en cuenta que el costo variable lo obtendremos de las comisiones de venta el cual es 1550.

SOLUCIÓN DEL CASO

Tabla 2 Resolución de los puntos de equilibrio

EN EL MES CUBREN LOS SIGUIENTES COSTOS:		
SUELDO		
MOD		
SUELDO ADMINISTRATIVO	12000	
ARRIENDO	1800	
COMISION DE VENTAS	1550	
MANTENIMIENTO DE OFICINA	850	
VARIOS OFICINA		
MANTENIMIENTO DE FABRICA		
SUMINISTRO DE OFICINA	135	
	16335	COSTO FIJO
	1550	COSTO VARIABLE

Fuente: Autor

A continuación, sacamos el valor de costo, el cual obtendremos del precio dividido por el porcentaje del margen de contribución (PVP/MC%), una vez tengamos el costo, lo que prosigue es obtener el margen de contribución en valores enteros restando el precio y el costo (PVP-Costo), cuando tengamos el costo, el precio y el margen de contribución. Ahora se procede a encontrar el margen de contribución ponderado, el cual se obtiene multiplicando el margen de contribución por el porcentaje de ponderación de ventas (MC/PDV). Ahora se suma los margen de contribución ponderado ese valor nos servirá para sacar el punto de equilibrio general, dividiendo el costo fijo total y el total de margen de contribución ponderado (Costo fijo general/MCP), para así obtener el punto de equilibrio general de esta manera podremos sacar el punto de equilibrio individual de cada calzado multiplicando el total de punto de equilibrio por el porcentaje de ponderación de ventas (Total de QE*PDV), de esta manera se obtiene el punto de equilibrio individual de los diferentes calzados.

Tabla 3 Comprobación del punto de equilibrio

PE LINEAS	COSTO	PVP	MC	PONDERACION DE VENTAS	MCP	QE
CALZADO HELLO	53,84615385	70	16,15384615	60,00%	9,69	393,23
CALZADO ZETA	42,5	85	42,5	25,00%	10,63	163,85
CALZADO BETA	60	90	30	10,00%	3,00	65,54
CALZADO YARA	42,85714286	75	32,14285714	5,00%	1,61	32,77
				100,00%	24,92	655,38

Fuente: Autor

Para la comprobación necesitaremos obtener los ingresos, los costos variables y los costos fijos de los diferentes calzados, ahora para sacar el ingreso utilizamos el total de precio por el punto de equilibrio ($PVP \cdot QE$) de esta manera obtendremos los ingresos, para el costo variable utilizaremos, el total de costo por el punto de equilibrio ($COSTO \cdot QE$), de la misma manera para obtener el costo fijo, utilizaremos el total de margen de contribución por el punto de equilibrio ($MC \cdot QE$), restamos estos tres valores y si nos da un total de cero el punto de equilibrio es correcto, la otra forma de comprobación es sumando el valor de todos los costos fijos de los diferentes calzados, el cual nos tiene que dar el valor del costo fijo general.

Tabla 4 Análisis general

	INGRESO	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO
CALZADO HELLO	27525,98	21173,83	6.352,15
CALZADO ZETA	13926,84	6963,42	6.963,42
CALZADO BETA	5898,42	3932,28	1.966,14
CALZADO YARA	2457,68	1404,39	1.053,29
			16.335,00

Fuente: Autor

Los costos fijos de la empresa PRIMERO A son de \$16.335 por mes y su porcentaje de MCP general es de 24,92. Por consiguiente, su punto de equilibrio mensual que debe conseguir a través de la venta de calzado es de \$655,38. También se tiene el punto de equilibrio de las diferentes marcas de calzado como lo es HELLO con \$393,23 - ZETA con \$163,85 - BETA con \$65,54 - YARA con \$32,77.

CONCLUSIÓN

Mediante el presente caso se pudo determinar que el punto de equilibrio es importante ya que permite identificar en primer lugar que cantidad debe fabricar la empresa para mantener la estabilidad de sus ingresos en relación a sus costos teniendo como resultado en el presente caso que: En el caso del calzado HELLO, la empresa presentó que este calzado cubrirá sus gastos fijos y variables a partir de 393,23 debido a que tiene un mayor porcentaje de ventas, desde este punto la empresa podrá obtener ganancias. En el caso del calzado ZETA, la empresa presentó que este calzado será rentable, a partir de 163,85 este tiene un menor porcentaje de ventas en comparación con el calzado HELLO, pero obtendrá ganancias mucho más rápido, para el caso del calzado BETA, la empresa presentó que este calzado no tendrá pérdidas a partir de 65,54 aunque tiene un menor porcentaje de ventas en comparación con el calzado ZETA, será rentable mucho más rápido y en el caso del calzado YARA, la empresa presentó que este calzado cubrirá sus gastos fijos y variables a partir de 32,77 debido a que tiene un menor porcentaje de ventas en comparación con el resto de calzados.

Según el criterio del autor Fernández, un punto de equilibrio es igual a un nivel de ventas donde los ingresos y los costos son iguales, lo que da a entender que no hay ganancia ni pérdida. en resumen, es el punto donde se comienza a ser rentable un negocio. A su vez, para otros autores como en el caso de peñaherrera el punto de equilibrio es una gran escala y un cálculo donde se da a conocer con precisión los costos fijos y variables, el pensamiento en común que tienen estos autores, es que tienen al punto de equilibrio, como la base donde una entidad comienza a tener sus ingresos y un método factible que ayuda a generar estrategias comerciales para el crecimiento de la empresa.

A través del desarrollo del caso se pudo determinar que el punto de equilibrio influye en la rentabilidad de la empresa por cuanto permite proyectar cuales serían los ingresos por cada unidad de venta adicional para la empresa a partir de cumplir con el equilibrio que requiere para mantenerse estable. Por lo tanto, la empresa puede realizar una planificación de estrategias para lograr vender y producir más.

Referencias

- Arevalo, J., & Carranza, J. (2022). Metodología para mejorar la rentabilidad basada en el punto de equilibrio: propuesta para una empresa en el sector construcción de Perú. *REVISTA DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO*, 5(1), 9-20.
<https://doi.org/https://doi.org/10.24265/raef.2022.v5n1.47>
- Camaño, J., Londoño, L., & Zapata, J. (2021). Análisis técnico-económico del sistema integrado por la producción de peces y la alimentación de aves con dietas elaboradas a partir de ensilado piscícolas. *Información Tecnológica*, 32(5), 167-180.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642021000500167>
- Duque, G., Espinoza, O., González, K., & Sigüencia, A. (2019). Influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad empresarial. *INNOVA Research Journal*, 4(3.1), 1–17. <https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1060>
- Durán, M., & Zolano, M. (2019). La importancia de la planeación de costo de producción y su efecto en la fijación de precios de productos. *Revista De Investigación Académica Sin Frontera: División De Ciencias Económicas Y Sociales*(31), 1-28.
<https://doi.org/https://doi.org/10.46589/rdiasf.v0i31.272>
- Fernández, V. (2018). Punto de equilibrio y su incidencia en las decisiones financieras de empresas editoras en Lima. *Quipukamayoc*, 26(52), 95–101.
<https://doi.org/https://doi.org/10.15381/quipu.v26i52.15507>
- Flores, L., & Blanco, J. (2021). Determinación de costos operativos y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de las empresas de transportes urbano de pasajeros de la ciudad de Puno – Perú. *Actualidad Contable Faces*, 24(43), 76-92.
<https://doi.org/https://doi.org/10.53766/ACCON/2021.43.04>
- Kuster, C. (2021). Rentabilidad y punto de equilibrio de las empresas comerciales uruguayas: evidencia empírica. *Revista del Instituto Internacional de Costos*(19), 37-58.
<https://intercostos.org/ojs/index.php/riic/article/view/49>
- Matamoros, M. (2019). *Punto de equilibrio financiero en la toma de decisiones caso Grand Bazar Riobamba Ecuador*. Universidad Técnica de Machala.
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/13387>
- 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.
https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial/vol3num8/Revista_de_Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial_V3_N8_2.pdf
- Melean, R., & Torres, F. (2021). Gestión de costos en las cadenas productivas: reflexiones sobre su génesis. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(21), 131-146.
<https://doi.org/https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.08>
- Molina, K., Molina, P., & Laje, J. (2018). La Contabilidad de Costos y su relación en el ámbito de aplicación de las entidades Manufactureras o Industriales. *JOURNAL OF SCIENCE AND RESEARCH: REVISTA CIENCIA E INVESTIGACION*, 4(1), 15 - 20.
<https://doi.org/https://doi.org/10.5281/zenodo.3240566>

- Paez, R. (2018). Grado de importancia de las finanzas y costos en el sector empresarial. *Industrial Data*, 21(2), 101-110. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.15381/idata.v21i2.15609>
- Peñaherrera, F., Acosta, M., Suárez, S., & Vanegas, V. (2019). Analisis del punto de equilibrio en las empresas agricolas. *Revista Inclusiones*, 6, 99-114. <https://revistainclusiones.org/index.php/inclu/article/view/2710>.
- Piedra, G., Garzón, V., Barrezueta, S., & Prado, E. (2021). Análisis de productividad del banano convencional en la finca Niño David del cantón El Guabo, provincia de El Oro. *REVISTA METROPOLITANA DE CIENCIAS APLICADAS*, 4(S1), 66-73. <https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/412>
- Tapia, F., Gavilánez, A., Guerra, T., Urbina, B., & Tapia, E. (2018). Modelo costo - volumen - utilidad aplicado al turismo alternativo, segmento ciclismo de aventura, en Ecuador. *Siembra*, 5(1), 97–104. <https://doi.org/https://doi.org/10.29166/siembra.v5i1.1430>