



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN MARKETING

ANÁLISIS Y COMPARACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DE DOS
RESTAURANTES DE COMIDA RÁPIDA DE LA CIUDAD DE MACHALA

DIOSES ESQUIVEL JEFFERSON JONATHAN
INGENIERO EN MARKETING

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN MARKETING

ANÁLISIS Y COMPARACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DE
DOS RESTAURANTES DE COMIDA RÁPIDA DE LA CIUDAD DE
MACHALA

DIOSES ESQUIVEL JEFFERSON JONATHAN
INGENIERO EN MARKETING

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN MARKETING

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS Y COMPARACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DE DOS
RESTAURANTES DE COMIDA RÁPIDA DE LA CIUDAD DE MACHALA

DIOSES ESQUIVEL JEFFERSON JONATHAN
INGENIERO EN MARKETING

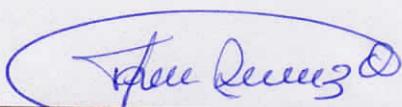
SÁNCHEZ QUEZADA TATIANA XIMENA

MACHALA, 26 DE FEBRERO DE 2020

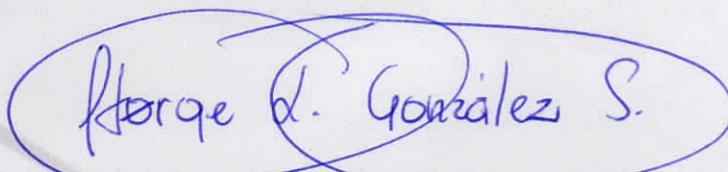
MACHALA
26 de febrero de 2020

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado Análisis y Comparación del Punto de Equilibrio de dos restaurantes de comida rápida de la ciudad de Machala, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



SÁNCHEZ QUEZADA TATIANA XIMENA
0702903972
TUTOR - ESPECIALISTA 1



GONZALEZ SANCHEZ JORGE LUIS
0703333898
ESPECIALISTA 2



BONISOLI LORENZO
1728083237
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: jueves 20 de febrero de 2020 - 07:03

Punto de equilibrio

por Jefferson Dioses Esquivel

Fecha de entrega: 10-feb-2020 03:48p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1254989954

Nombre del archivo: pe_web_turnitin.docx (659.12K)

Total de palabras: 3557

Total de caracteres: 18774

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

El que suscribe, DIOSES ESQUIVEL JEFFERSON JONATHAN, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado Análisis y Comparación del Punto de Equilibrio de dos restaurantes de comida rápida de la ciudad de Machala, 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, 26 de febrero de 2020


DIOSES ESQUIVEL JEFFERSON JONATHAN
0706117645

RESUMEN:

El presente estudio tiene por objetivo analizar el punto de equilibrio de dos empresas pertenecientes al área de comidas rápidas, de la Ciudad de Machala, la investigación precisa un modelo de investigación transversal, es decir, se tomará información referente al último periodo comercial de cada negocio, se seleccionó el método analítico, con el apoyo de fuentes de tipo secundaria proporcionada por la empresa. Los resultados del caso determinaron que en el negocio El Patrón para alcanzar el punto de equilibrio deberá vender 81 unidades de manera mensual con una estimación de ventas de \$8.898,16, mientras que el negocio Camino del Sol, necesita vender 106 unidades o platillo de forma mensual, con un aproximado de venta en dólares de \$11.827. De tal forma es importante que toda empresa conozca sus costos reales, esto contribuye a la fijación de precios competitivos, pensados en obtener las utilidades deseadas, así mismo el conocer los costos operativos, fijos, variables ayudarán al cálculo del punto de equilibrio, para una correcta toma de decisiones.

Palabras Claves: Punto de equilibrio, costos, producción, toma de decisiones

ABSTRACT:

The purpose of this study is to analyze the equilibrium point of two companies belonging to the fast food area of the City of Machala, the investigation requires a cross-sectional research model, that is, information regarding the last commercial period of each business will be taken, the analytical method was selected, with the support of secondary sources provided by the companies. The results of the case determined that in the El Patron business to reach the breakeven point, it will have to sell 81 units on a monthly basis with a sales estimate of \$ 8,898.16, while the Camino del Sol business needs to sell 106 units or saucer in a way monthly, with an approximate dollar sale of \$ 11,827. In this way it is important that every company knows its real costs, this contributes to the setting of competitive prices, designed to obtain the desired profits, as well as knowing the operational, fixed, variable costs will help the calculation of the breakeven point, for a correct decision making.

Key Words: Balance point, costs, production, decision making

ÍNDICE GENERAL

1. INTRODUCCIÓN	5
2. MARCO TEÓRICO	7
2.1 Antecedentes de “El Patrón”	7
2.2 Antecedentes de “Camino del Sol”	7
2.3 Actividad gastronómica	7
2.4 Costos	8
2.4 Producción	9
2.5 Punto De Equilibrio	9
2.6 Toma de Decisiones	10
3. METODOLOGÍA	10
3.1 Materiales	10
4. RESULTADOS	11
4.1 Datos de “EL PATRÓN”	11
4.1.1 Productos y Precios (Costos Variables)	11
4.1.2 Costos fijos:	12
4.1.3 Cálculo Del Punto De Equilibrio	12
4.2 Datos del restaurante “CAMINO DEL SOL”	13
4.2.1 Productos y Precios (Costos Variables)	13
4.2.2 Costos Fijos	14
4.2.3 Cálculo Del Punto De Equilibrio	14
5. CONCLUSIONES	16
6. BIBLIOGRAFÍA	17
7. ANEXOS	20

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Graficación y Ejemplificación del cálculo del punto de equilibrio.	9
--	---

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cartera de productos y bebidas que oferta el restaurante el patrón	11
Tabla 2. Costos Fijos del restaurante El Patrón	12
Tabla 3. Costos variables del Negocio Camino del Sol	13
Tabla 4. Determinación de los Costos Fijos del restaurante Camino del Sol	14

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Menú de productos y bebidas de Camino del Sol	20
Anexo 2. Menú de platillos y bebidas de El Patrón	21
Anexo 3. Detalle y Cálculo del Punto de Equilibrio del restaurante El Patrón	22
Anexo 4. Detalle y Cálculo del Punto de Equilibrio “Camino del Sol”	23

1. INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), actualmente compiten dentro de un mercado cada vez más competitivo, lo que requiere de invertir dinero en mejorar la calidad del producto o servicio, además de llegar a los clientes de forma eficiente; la importancia de las empresas involucra el desarrollo económico a nivel local o nacional, gracias a su capacidad por generar circulante y fuentes de empleo (Bravo, Márquez, & Saltos, 2016).

Los directivos de las PYMES, toman decisiones por pura intuición, sin primero conocer la situación actual y el ambiente organizacional, lo que implica, el desconociendo su capacidad productiva, sus desembolsos, sus utilidades; esto puede poner en riesgo el capital de la empresa, llevándola a disminuir su crecimiento, o provocando la pérdida del posicionamiento en el mercado, hasta incluso llevarla a la quiebra (Cárdenas, Velasco, & Cañizares, 2018).

Es necesario que toda organización conozca el manejo de los costos fijos (CF), según López, Rodríguez, y Rodríguez (2016) este tipo de costos no fluctúan durante la producción, pero siempre serán cuentas que la empresa debe cancelar, como ejemplo se menciona el arriendo de local, los salarios, gastos básicos (luz, agua, internet), entre otros. Además es importante conocer los costos variables, como mencionan Arellano, Quispe, Ayaviri, y Escobar, (2017) estos costos pueden ser los de materia prima, pago a proveedores, insumos, entre otros, estos difieren conforme a las actividades y unidades de producción.

La determinación de los costos tanto fijos como variables da como resultado el precio de venta con la cantidad de producto a fabricar y vender, para generar un punto de equilibrio. Según Martínez, Val, Tzintzun, Conejo, y Tena (2015), estos permiten conocer la cantidad necesaria a vender para la recuperación de la inversión, lo que logra cubrir los costos, alcanzando el punto de equilibrio, donde la empresa no pierde ni genera utilidades. La importancia de conocer las variables que inciden en la generación del punto de equilibrio están: la correcta fijación del precio y la eficiencia en la reducción de recursos, solo así, los costos e ingresos se igualan, esta herramienta contribuye a conocer la relación de los ingresos, constatando la fluctuaciones de las ventas (Fernández, 2018).

En Ecuador, las empresas fabrican sus productos con el desconocimiento de la utilidad que le generan cada uno de estos, basan sus expectativas de ganancia en el simple hecho de cubrir sus gastos y el dinero sobrante lo consideran sus utilidades, además se precisa necesario de una correcta gestión de la parte contable, para fijar un precio competitivo frente al mercado (Arellano, Quispe, Ayaviri, & Escobar, 2017).

La presente investigación tiene por objetivo analizar el punto de equilibrio de dos medianas empresas pertenecientes al sector gastronómico de la ciudad de Machala, para conocer el punto donde las ventas cubren los costos, de esta forma se utilizará la fórmula para obtener el cálculo del punto de equilibrio, identificando las unidades de fabricación, como la base necesaria de ingresos monetarios. Esto permitirá a las empresas cubrir sus costos y obtener datos precisos para una correcta toma de decisiones, logrando obtener una visión exacta que les facilitará a la consecución de los objetivos.

El estudio se enmarca en una metodología de nivel cualitativo con el análisis de datos secundarios proporcionados por las empresas con relación a los dos últimos años de actividad comercial, de esta forma se complementará el estudio con una entrevista a los gerentes, para conocer los hallazgos más a profundidad.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de “El Patrón”

Creada el 21 de Enero del 2016, llevando 4 años brindando alimentos de calidad, la idea surgió al notar la poca competencia en el mercado de este tipo de gastronomía Tex-Mex , se tomó la iniciativa de mezclar preparaciones mexicanas con algunos ingredientes ecuatorianos para agradar a la ciudadanía ; Los primeros inicios se dieron en la parte céntrica de la Ciudad de Machala, al notar la gran afluencia y aceptación de los comensales, se planificó trasladarse a un lugar más adecuado y confortable.

El Patrón, es un negocio familiar, los cuales lo conforman los hermanos, David y Daniel Luzuriaga.

2.2 Antecedentes de “Camino del Sol”

En febrero del año 2017, camino del sol inicia sus actividades comerciales, cubriendo la necesidad de carencia de lugares temáticos en la Ciudad de Machala, nacen con una propuesta de valor de bar temático y venta de productos artesanales, su infraestructura se caracteriza por el uso de materiales rústicos, rudimentarios, su mobiliario como mesas, sillas, decoración es de madera.

La empresa se distingue por ser una sociedad de 3 personas y actualmente dispone de 7 trabajadores, entre ellos meseros, cocineros, administradores y personal de limpieza. Su menú se diferencia por ofrecer alitas de pollo, deditos de pescado, hamburguesas, picaditas, papas fritas, cocteles, bebidas nacionales y extranjeras, entre otros.

2.3 Actividad gastronómica

En sus inicios, el sector restaurantero, se lo concibió como un lugar de consumo de alimentos, que cubría una necesidad básica, conforme al estudio de los factores culturales y sociales, se encontró relación más directa en el servicio, hoy en día, son espacios de afluencia masiva de personas que buscan satisfacer sus gustos (Salazar & Burbano, 2017).

Según información documental proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2015), para el 2015 se realizó un estudio a 958 a nivel Nacional, donde el 29% comprende actividades de restaurante y el 71% se dedica a ofrecer servicios gastronómicos, los establecimientos gastronómicos, impulsa la generación de fuentes de empleo. La actividad gastronómica generó para el año 2015 un 79% de empleo, solo en la región Costa el índice de ocupación en restaurantes y hoteles ascendió para el mismo año en un 30%, a nivel de territorio en guayas se generó casi un 93% de plazas de trabajo (INEC, 2015).

Los establecimientos alimenticios, atraen la atención de muchos empresarios que logran divisar una oportunidad de negocio, por el gran potencial y demanda que genera en turistas nacionales y extranjeros; Cada vez son más el número de emprendedores que deciden ir por la línea de los alimentos y servicios gastronómicos, entre los que más destacan son los establecimientos de comidas rápidas, restaurantes de comida típica y picanterías (Pérez, Cedillo, & Calle, 2019).

2.4 Costos

El problema radica, en la deficiente aplicación de controles en la producción, al no utilizar métodos contables de gestión, que les proporcione datos precisos de sus costos fijos (CF), como de sus Costos Variables (CV), este desconocimiento dificulta la tarea a la hora de tomar decisiones sobre reducción de costos o de inversiones futuras. Según Latorre (2016) menciona que los costos son necesarios porque significan egresos de producción, son capitales que se destinan a la fabricación e inciden en el rendimiento empresarial, a medida que se optimicen de forma eficiente los recursos.

Si hablamos de costos, tenemos que referenciar la importancia de los C.F que son aquellos que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que son una cantidad determinada independiente del volumen de producción. También menciona los C.V, son costos que cambian y evolucionan en paralelo con el volumen de las actividades de una empresa (Arellano, Quispe, Ayaviri, & Escobar, 2017).

Es importante aprender a controlar los recursos propios, para evitar altos niveles de costos de producción, el conocer claramente el punto de partida donde la empresa empieza a obtener ganancias reales fuera de los egresos o desde que punto pueda tener pérdidas es crucial, para tomar estrategias impulsen una mejora continua (Angulo, 2016).

2.4 Producción

La variable de producción tiene su importancia para las empresas en la financiación de los costos que inciden en la operación de cada período, comprendiendo los costos de mantenimiento de toda la capacidad instalada, es necesario para cada organización planificar, debida a la complejidad del manejo de costos, lo que requiere de optimización para maximizar las unidades producidas; son gastos que se destinan a la fabricación, su eficacia se mide por el volumen de ventas realizadas, para ellos es necesario fijar un precio acorde que permita cubrir los costos de operación (Murillo, Badilla, & Barboza, 2018).

2.5 Punto De Equilibrio

Para toda dirección, el punto de equilibrio es el ideal máximo, para saldar la inversión, es el sitio donde los gastos y las ventas coordinan, lo que no genera ni ingresos ni pérdidas; ayuda a la planificación a largo plazo, para poder obtener el punto de equilibrio es imprescindible conocer los costos de producción, las ventas, definir los costos fijos y variables para tener un idea clara sobre el volumen de ventas que la empresa debe generar (Zambrano & Quiroz, 2017).

El cálculo del punto de equilibrio según se establece con la siguiente fórmula; donde PV , significa precio de venta del producto; CVU , son los costos variables unitarios; CF , representa los costos fijos; PQe , ventas cuando el punto de equilibrio es 0 (Mazón, Villao, Núñez, & Serranoluyó, 2017).

$$PQE(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{PV - CVU}$$

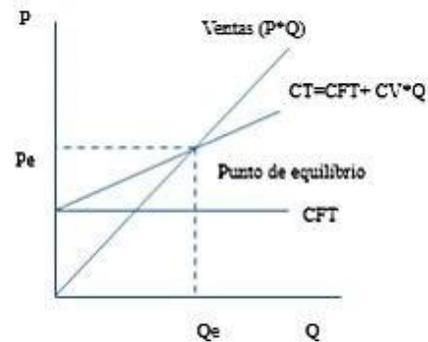


Figura 1. Graficación y Ejemplificación del cálculo del punto de equilibrio.

Fuente: Mazón, Villao, Núñez, & Serranoluyó (2017).

2.6 Toma de Decisiones

En toda organización es necesario, la correcta planificación y eficacia en el manejo de información, para una acertada toma de decisiones, esto requiere de detectar los problemas, conocer las causas y tomar medidas, a diario las empresas presentan situaciones problemáticas a nivel interno o externo, involucrando gran capacidad de la Dirección por enfrentar los retos (Moya, Cortés, & Martínez, 2019).

A nivel de pequeñas y medianas empresas, la exigencia es aún mayor, el mercado requiere de una pronta repuesta para competir, a diario el sector gastronómico, presenta nuevas amenazas en base a la agresividad con la que se compete, sin embargo, una estrategia defensiva que ha adoptado esta industria es mejorar el servicio y ofrecer productos de mayor calidad, es así cómo, es crucial, ser eficientes en el manejo de recursos que involucra el negocio. La toma de decisiones tiene su relación en un acertado manejo de la producción para fijar un precio que genere utilidad y permita cubrir la inversión (Rodríguez & Pinto, 2018).

3. METODOLOGÍA

El presente estudio se centró en determinar la importancia de los costos tanto fijos como variables, para determinar el modelo de cálculo del punto de equilibrio. Para ello, se optó por realizar una investigación con enfoque transversal, es decir, se dispone de información del periodo 2018-2019. Según Cadena, et al (2017) se indaga en datos secundarios proporcionados por buscadores académicos, revistas y documentos con referencias de bases científicas. Según Pulido (2015) las fuentes de información secundaria, son datos previamente organizados y clasificados, que son publicados, sirviendo de sustento para futuras interpretaciones.

3.1 Materiales

El caso se apoya en indagar en datos existentes de las empresas de comida rápida seleccionadas, de esta forma, se accedió a información de precios del menú como productos, platillos y bebidas, así mismo, se tuvo acceso a datos referente a los costos fijos y variables, con la finalidad de situar el punto de equilibrio de ambos negocios, las fuentes documentales como facturas de arriendo, planillas de luz/agua, internet, sueldos, sirvieron para conocer el total de C.F y a su vez el acceso a los precios de los aperitivos determinó la suma total de los C.F.

4. RESULTADOS

La extracción de datos documentales proporcionada por los gerentes de ambas empresas, tuvo como objetivo, conocer la información secundaria real de cada negocio, referente a sus bases de datos del último periodo de actividad comercial 2018-2019, es así, que los resultados extraídos ayudarán a calcular el punto

de equilibrio real, para determinar un análisis de la situación actual referente a sus costos, lo que contribuirá a tomar decisiones más acertadas, de esta forma, los resultados preliminares son los que se detallan a continuación:

4.1 Datos de “EL PATRÓN”

El restaurante de comida típica “EL PATRÓN”, se caracteriza por ofrecer alimentos, piqueos y bebidas con temática mexicana, dispone de experiencia en el mercado y cuenta con una cartera de consumidores del restaurante son personas pertenecientes a la clase media-alta, que buscan satisfacer sus necesidades y tienen preferencias por la comida Azteca y de toque picante, en base a la guía aplica se presenta a continuación, la información referente al periodo 2018-2019.

4.1.1 Productos y Precios (Costos Variables)

Tabla 1. Cartera de productos y bebidas que oferta el restaurante el patrón

MENÚ	PRECIO DE VENTA
Taco	\$6,50
Canasta	\$7,50
Quesadilla	\$10,50
Chimichanga	\$10,50
Sombrero	\$9,50
Sanduche	\$7,50
Burrito	\$9,50
Enchilada	\$10,50
Fajitas	\$9,50
Alitas	\$8,00
Copa Mexicana	\$6,00
Hamburguesa	\$7,00
Ensalada	\$8,00
TOTAL	110,50

Fuente: El Patrón.
Elaboración propia

Como se evidencia en la tabla 1, el menú de El Patrón, es muy variado en comida mexicana, los precios se encuentran en un rango alto, se precisa necesario estudiar los costos para determinar el valor real de cada platillo y definir el punto de equilibrio para una correcta toma de decisiones.

4.1.2 Costos fijos:

Tabla 2. Costos Fijos del restaurante El Patrón

Detalle		Valor
Arriendos	\$	1.500,00
Sueldos y salarios	\$	2.800,00
Servicios básicos	\$	150,00
Internet	\$	30,00
TV cable	\$	20,00
Compras (limpieza y plástico)	\$	90,00
TOTAL	\$	4.590

Fuente: El Patrón.
Elaboración propia

De acuerdo con la tabla 2, los costos fijos que incurre el restaurante El Patrón son: arriendo, sueldos, servicios básicos, servicios de entretenimiento e insumos, lo que asciende a un gasto mensual de \$4.590 dólares, para una mejor eficiencia de los recursos es necesario potenciar el servicio y analizar para optimizar de mejor manera los C.F.

4.1.3 Cálculo Del Punto De Equilibrio

Para obtener el cálculo del punto de equilibrio del Restaurante el Patrón, se utilizará la siguiente fórmula:

$$PQE = \frac{\text{Costos Fijos}}{PV - CVU}; Qe = \frac{4.590}{57}; PQE = 80, 53$$

Para obtener el cálculo del punto de equilibrio en unidades monetarias se utiliza la siguiente fórmula

$$PE\$ = PV * PQE \quad PE\$ = 100,50 * 80,53 \quad PE\$ = 8,898$$

Análisis e interpretación. En base a los datos proporcionados por el negocio, se menciona que para alcanzar su equilibrio entre los costos y las ventas debe llegar a un total de unidades vendidas de 80,53 para recuperar la inversión realizada, los precios que dispone El Patrón, son acordes a los costos de producción que implica cada platillo y bebida, se estima en este sentido que los Costos fijos se aproximan a los 4.590, de esta manera se procede a multiplicar el total del precio de venta (110,50), por el punto de equilibrio en unidades (80,53) dando como resultado un Equilibrio en unidades monetarias de \$8.898,16, es decir para que la utilidad se situó en 0, los ingresos por venta deben ser 8.898,16,



4.2 Datos del restaurante “CAMINO DEL SOL”

Por su parte la empresa de comida típica temática “CAMINO DEL SOL”, se caracteriza por ofrecer piques y bebidas artesanales con temática rústica, dispone de experiencia en el mercado dentro de su sector y cuenta con una cartera de clientes de clase media, que gusta de los alimentos que se preparan, a continuación, se presentan los hallazgos en base a la entrevista proporcionada por el Administrador referente los años 2018-2019.

4.2.1 Productos y Precios (Costos Variables)

Tabla 3. Costos variables del negocio Camino del Sol

Productos	Precio venta unitario
Alitas	7,00
Dedos Crocantes	9,00
Aros de Cebolla	8,00
Nuggets de Pollo	7,50
Hamburguesa	7,50
Picada Doble	13,50
Súper Bandeja	25,00
Picada Fría	13,00
Picada Caliente	18,00
Papas fritas	3,00
TOTAL	111,50

Fuente: Camino del Sol.
Elaboración propia

En la tabla 3, se observa la variedad de platillos, entre ellos los principales y que poseen mayor consumo por parte de sus clientes, con sus distintos precios actuales de venta al público, de los cuales se requiere de realizar un análisis profundo de si el producto corresponde al precio, el punto de equilibrio determinado posteriormente ayudará a ilustrar con aproximación los costos reales.

4.2.2 Costos Fijos

Tabla 4. Determinación de los Costos Fijos del restaurante Camino del Sol

Detalle	Valor
Arriendos	\$ 1.600,00
Sueldos y salarios	\$ 2.300,00
Servicios básicos	\$ 200,00
Internet	\$ 30,00
TV cable	\$ 25,00
Compras(limpieza y plástico)	\$ 300,00
TOTAL	\$ 4.455,00

Fuente: Camino del Sol.
Elaboración propia

Como se ejemplifica en la Tabla 4, los costos Fijos que posee el restaurante Camino del Sol, están enmarcados en arriendos, sueldos al personal, servicios básicos y compra de insumos para limpieza, lo que se estima en gastos mensualmente \$4.445 dólares, de los cuales se cubren en base a las unidades de productos vendidos, en muchas ocasiones la demanda no alcanza para cubrir los costos, debido a la competitividad y a la gran oferta que existe en mercado.

4.2.3 Cálculo Del Punto De Equilibrio

Para obtener el cálculo del punto de equilibrio del Restaurante Camino del Sol, se utilizará la siguiente formula:

$$PQE = \frac{\text{Costos Fijos}}{PV - CVU}; PQE = \frac{4455}{42}; PQE = 106,07$$

Para obtener el cálculo del punto de equilibrio en unidades monetarias se utiliza la siguiente fórmula

$$PE\$ = PV * PQE \quad PE\$ = 111.50 * 106.07 \quad PE\$ = 11,827$$

Análisis e interpretación. En base a los datos proporcionados por el negocio, se menciona que para alcanzar su equilibrio entre los costos y las ventas debe llegar a un total de unidades vendidas de 106,07 para recuperar la inversión realizada, los precios que dispone El Camino del

Sol, son acordes a los costos de producción que implica cada platillo, se estima en este sentido que los Costos fijos se aproximan a los 4.455, de esta manera se procede a multiplicar el total del precio de venta (110,50), por el punto de equilibrio en unidades (80,53) dando como resultado un Equilibrio en unidades monetarias de (\$11.827), es decir para que la utilidad se situé en 0, los ingresos por venta deben ser \$11.827



5. CONCLUSIONES

En base al estudio realizado se cumple con el objetivo de investigación de analizar los distintos puntos de equilibrio de dos empresas, pertenecientes al sector gastronómico, de las cuales podemos concluir lo siguiente:

1. El restaurante El Patrón, genera mensualmente costos fijos aproximados a los \$4.590 dólares, en donde el pago de arriendo y sueldos son los de mayor factura \$1500 y \$2800 respectivamente.
2. La empresa “El Patrón” la cual en su menú cuenta con una cantidad mayor a diez productos debe vender 80.5 unidades al mes y en comparación con su valor en unidades monetarias que bordea entre los \$8,898 llegando con estos a cubrir sus gastos, sirviendo estos datos como puntos de guía para que la empresa pueda tomar buenas decisiones futuras restaurante Camino del Sol, no difiere mucho de los costos fijos de El Patrón, es así, que sus costos fijos se sitúan en \$4.455 mensualmente, donde los sueldos y arriendos generan los mayores gastos con 2.300 y 1.600 respectivamente.
3. Los precios de Camino del Sol, se acercan a los del patrón en algunos productos, cada uno compite con distintas propuestas de valor, ambos poseen su cartera fija de clientes, que los prefieren por el servicio, ambiente y productos. Camino del Sol para cubrir los costos y la inversión debe generar ventas por unidades mensuales de 106,07 entre todos los productos existe una estimación de venta de \$11.827, alcanzando que la utilidad sea cero, en este punto la empresa no pierde ni gana.
4. La empresa “El Camino del sol” cuenta con un menú que ofrece diez productos, la cual debe vender 106.07 unidades al mes para cubrir sus costos, mediante este resultado podemos concluir que al vender una unidad más, ya se estaría obteniendo ganancias y en comparación con su valor en unidades monetarias que bordea entre los \$11,827, se concluye que una vez llegado a esa cifra se lograra cubrir los costos respectivamente.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Angulo, L. (2016). Gestión efectiva del capital de trabajo en las empresas. *Universidad y Sociedad*, 8(4), 54-57. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202016000400006
- Arellano, O., Quispe, G., Ayaviri, D., & Escobar, F. (2017). Estudio de la Aplicación del Método de Costos ABC en las Mypes del Ecuador. *Revista de Investigaciones Altoandinas*, 19(1), 33-46. doi:<http://dx.doi.org/10.18271/ria.2016.253>
- Bravo, C., Márquez, Y., & Saltos, J. (2016). El comportamiento organizacional y los procesos productivos en las MIPYMES. *Dominio de las Ciencias*, 2(4), 408-420. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5802881>
- Cadena, I. P., Rendón, M. R., Aguilar, Á. J., Salinas, C. E., Cruz, M. F., & Sangerman, J. D. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 1603-1617
- Cárdenas, M., Velasco, B., & Cañizares, J. (2018). Coopetencia, modelo de Gestión Empresarial para Mipymes de Ocaña. *Respuestas*, 23(1), 59-65. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7001301>
- Fernández, V. (2018). Punto De Equilibrio Y Su Incidencia En Las Decisiones Financieras De Empresas Editoras En Lima. *Quipukamayoc*, 26(52), 95-101. doi:<https://doi.org/10.15381/quipu.v26i52.15507>
- INEC. (2015). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censo*. Obtenido de Ecuador en cifras: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Encuesta_Servicios/Servicios_2015/2015_ES_Resumen_Ejecutivo.pdf

- Latorre, F. (2016). Estado del Arte de la Contabilidad de Costos. *Revista Publicando*, 3(8), 513-528. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5833423>
- López, M., Rodríguez, L., & Rodríguez, P. (2016). Análisis de costos de la generación de energía eléctrica mediante fuentes renovables en el sistema eléctrico colombiano. *Ingeniería y desarrollo*, 34(2), 397-419. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6652680>
- Martínez, I., Val, D., Tzintzun, R., Conejo, J., & Tena, M. (2015). Competitividad privada, costos de producción y análisis del punto de equilibrio de unidades representativas de producción porcina. *Revista mexicana de ciencias pecuarias*, 6(2), 193-205. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-11242015000200005
- Mazón, L., Villao, D., Núñez, W., & Serranoluyó, 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
- Moya, P., Cortés, N., & Martínez, A. (2019). Proceso de toma de decisiones en mipymes hoteleras de Boyacá, Colombia. *Revista de Investigación Desarrollo e Innovación: RIDI*, 9(2), 237-248. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6976568>
- Murillo, O., Badilla, Y., & Barboza, S. (2018). Costos de producción en ambiente protegido de clones para reforestación. *Revista Forestal Mesoamericana Kurú*, 15(37), 15-24. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6584136>
- Pérez, E., Cedillo, R., & Calle, M. (2019). Grado de satisfacción en la prestación de servicio de restauración en los puertos de la provincia de El Oro, Ecuador. *RIAT: Revista Interamericana de Medioambiente y Turismo*, 15(2), 180-191. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7201602>

- Pulido, M. (2015). Ceremonial y protocolo: métodos y técnicas de investigación científica. *Opción*, 31(1), 1137-1156. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31043005061>
- Rodriguez, Y., & Pinto, M. (2018). Modelo de uso de información para la toma de decisiones estratégicas en organizaciones de información. *Transinformação*, 30(1), 51-64. doi:<http://dx.doi.org/10.1590/2318-08892018000100005>
- Salazar, D., & Burbano, C. (2017). Análisis de la oferta gastronómica, una perspectiva comercial a través del marketing de servicios. Caso sector La Rumipamba, Pichincha, Ecuador. *RIAT: Revista Interamericana de Medioambiente y Turismo*, 13(1), 2-14. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6066581>
- Zambrano, F., & Quiroz, E. (2017). El Punto De Equilibrio Como Una Herramienta De Planificación Financiera Y Su Incidencia En El Estado De Resultado Integral. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-12. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/equilibrio.html>

7. ANEXOS

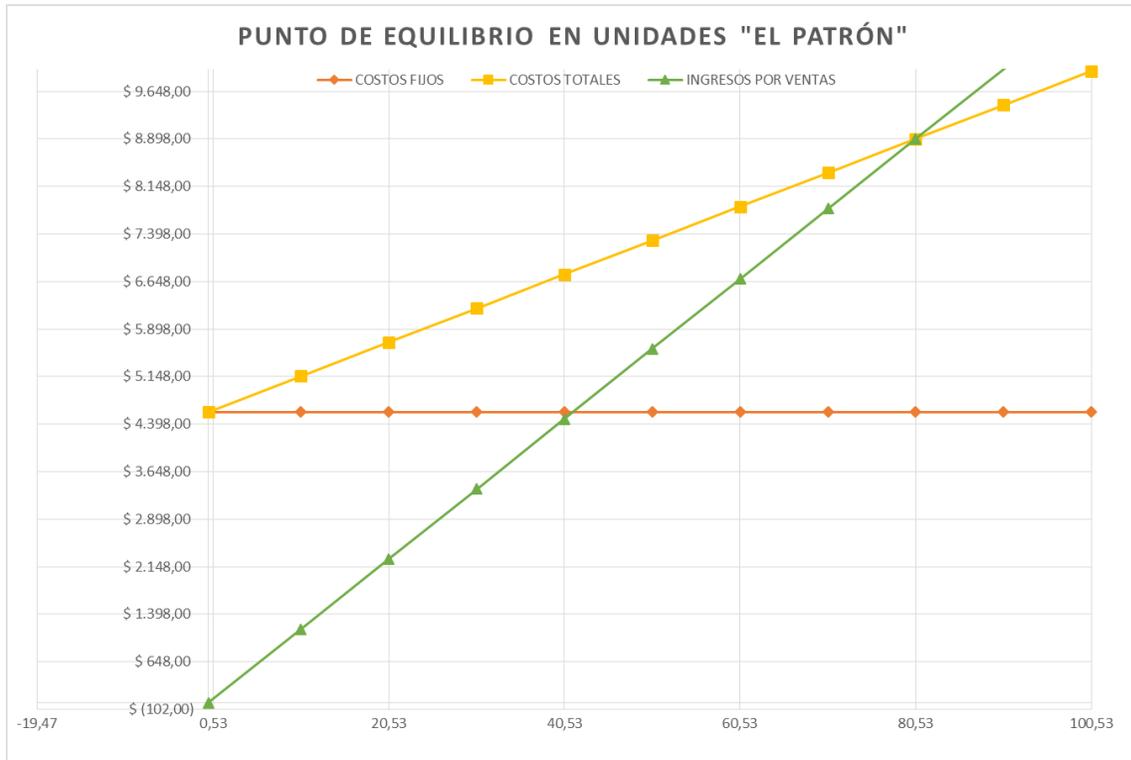
Anexo 1. Menú de productos y bebidas de Camino del Sol



Anexo 2. Menú de platillos y bebidas de El Patrón



Anexo 3. Detalle y Cálculo del Punto de Equilibrio del restaurante El Patrón



Anexo 4. Detalle y Cálculo del Punto de Equilibrio "Camino del Sol"

