

Análisis Empresa "EMPRESA PRUEBAS"

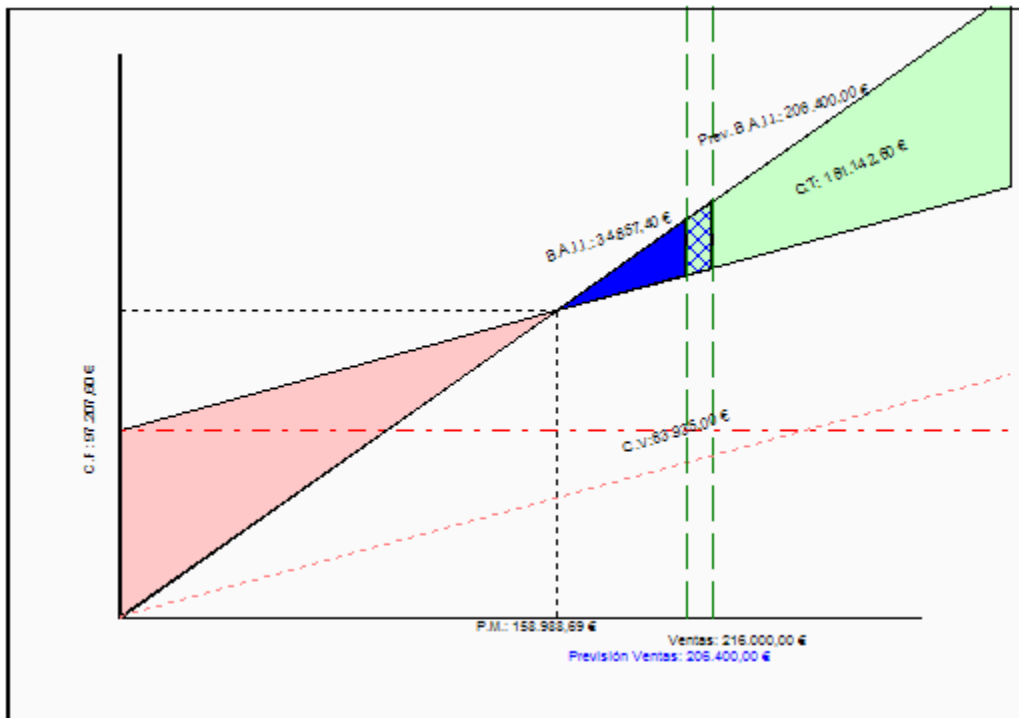
(Primer Trimestre del Año 2002)

Análisis del Punto Muerto Económico (Umbral de Rentabilidad)

Cálculo de Punto Muerto Económico o de Explotación

Definición: Se define Punto Muerto al volumen de ingresos (ventas) a partir del cual la empresa empezará a obtener beneficio.

Nosotros realizaremos el cálculo del Punto Muerto de Explotación, el cual nos indica cual es el volumen de ventas que la empresa debe alcanzar para igualar los Ingresos y Gastos de Explotación, es decir, nos indica a partir de que nivel de Ingresos la empresa empezará a obtener Beneficio de Explotación. Dicho de otro modo, podremos decir que la empresa obtendrá Beneficio siempre y cuando su volumen de ventas sea superior al Punto Muerto y obtendrá Pérdidas de Explotación en caso contrario (volumen de ventas inferior al Punto Muerto).



Tras un análisis en profundidad de la Cuenta de Explotación de la empresa, podemos decir que esta alcanza su Punto Muerto Económico con un volumen de ventas de 158.988,69 €, lo cual supone que durante el periodo de estudio, **la empresa ha superado su Punto Muerto de Explotación** al haber realizado 216.000,00 € de Ingresos.

Además, podemos prever que si la estructura de costes de la empresa se mantiene constante (se mantiene el mismo nivel de Costes Fijos y la misma proporción entre Costes Fijos y Costes Variables), el año que viene la empresa empezará a obtener Beneficios de Explotación siempre que supere los 158.988,69 € de Ingresos.

Índice Eficiencia Comercial o de Seguridad de Ventas

El valor de esta ratio es de 26,39 %, lo cual significa que la empresa podría soportar una bajada del 26,39 % en el volumen de sus Ventas.

Conviene recordar que a la empresa le interesa que el Valor de esta Ratio sea lo mayor posible, ya que esto indicará que el Ciclo de Explotación de la empresa será más solvente, al poder soportar un mayor descenso en sus Ventas sin entrar en Zona de Pérdidas.

Índice Absorción Cargas Fijas

El valor de esta Ratio es de 73,61 %, esto nos indica que la empresa utiliza el 73,61 % de sus Ventas para cubrir la totalidad de sus Costes Fijos. A la empresa le interesa que el valor de esta Ratio sea lo más pequeño posible, ya que esto indicará que la empresa cubre el 100 % de sus Costes Fijos de Explotación con un menor porcentaje de Ventas, con lo cual dispondrá de un mayor porcentaje de Ventas para obtener Beneficio. Actualmente un 26,39 % de las ventas de la empresa contribuyen en la obtención de Beneficio.

Conviene recordar que esta Ratio es complementaria a la Ratio de Índice de Eficiencia Comercial, es decir, conforme crece una disminuye la otra.

Índice de Seguridad de los Costes Variables

Para el periodo de análisis el valor de esta Ratio es de 41,53 %, lo cual significa que la empresa puede soportar una subida máxima del 41,53 % en sus Costes Variables (materias primas o mercaderías).

Conviene destacar que cuanto mayor sea esta Ratio mayor expectativas de futuro tendrá la empresa, ya que esto indicará que la empresa podrá absorber con mayor facilidad una posible subida en el precio de sus inputs (inflación de Mercaderías o Materias Primas).

Índice de Seguridad de las Cargas de Estructura

En nuestro caso, el valor de la Ratio para el periodo de análisis es 35,86 %, lo cual nos indica que la empresa podría soportar una subida máxima en sus Costes Fijos del 35,86 %.

Conviene destacar que cuanto mayor sea esta Ratio mayor expectativas de futuro tendrá la empresa, ya que esto indicará que la empresa, incurriendo en un mínimo riesgo, podrá incrementar sus Cargas de Estructura, lo cual hará que la empresa pueda incrementar sensiblemente su Capacidad Productiva con lo que se podrá ver incrementada su Capacidad de obtención de Beneficios, al contar con un Margen de Contribución Positivo de 61,14 %.

Powered by Porral Twinware