



ProcA

Solo producto. Apalancamiento operativo

Jose Ignacio González Gómez

Departamento de Análisis Económico, Contabilidad y Finanzas

www.jggomez.eu

Ejercicio y adaptado: ¹García Suárez, J.L. et al. (2013). **Ejemplo 6 pp 264.**

Clasificación del caso. Objetivos del caso

1 Un solo producto vs multiproducto

1.1 Un solo producto/servicio

1.2 Combinación de productos en proporciones fijas

1.3 Combinación de productos en proporciones variables con margen comercial único

1.4 Combinación de productos en proporciones variables con margen comercial distinto

1.5 Combinación de productos con costes fijos a los productos

2 Aplicaciones clásicas del análisis CVB

2.1 Punto de equilibrio y relacionados

2.2 Margen de contribución unitario y ratio

2.3 Margen de seguridad y apalancamiento operativo

2.4 Ratio del margen de contribución

2.5 Ratio de sustitución

2.6 Planificación del beneficio: BAI-BDI

3 Otras aplicaciones del análisis CVB

3.1 Selección de inversiones productivas

3.2 Punto de equilibrio por secciones

1 Enunciado

Una empresa elabora un producto A del que se obtiene la siguiente información.

Concepto	Producto A
Precio de vta unitario (P)	100,0 €/ud
Coste variable Unitario (CV)	60,0 €/ud
Margen contribuc. Unitario (P-CV)	40,0 €/ud
Costes Fijos Totales	200.000 €
Ventas Mensuales Reales	10.000 ud
Rango Relevante de producción	4.000 ud 20.000 ud

¹ García Suárez, J.L., Arias Álvarez, A.M., Pérez Méndez, J.A., García Comejo, B., Machado Cabezas, A y Rodriguez Sánchez, P (2013): Cálculo, Análisis y Gestión de Costes. Guía práctica para su aplicación en la empresa. Delta Publicaciones

2 SE PIDE:

1. Calcular el apalancamiento de la empresa considerando un volumen de real de ventas de 10.000 Uds. al mes
2. Que repercusión tendría en el beneficio un aumento de las ventas en un 10%

3 Solución

Concepto	Producto A
Precio de vta unitario (P)	100,0 €/ud
Coste variable Unitario (CV)	60,0 €/ud
Margen contribuc. Unitario (P-CV)	40,0 €/ud
Costes Fijos Totales	200.000 €
Ventas Mensuales Reales	10.000 ud
Rango Relevante de producción	4.000 ud 20.000 ud
Apalancamiento Operativo	
$AO = \frac{MCTo}{BAIlo}$	MCTo: 400.000 BAIlo: 200.000
Apalan. Operativo	2
Aumento de las ventas en	10%
Aumento en el beneficio	20%
	240.000 €

A partir del indicador AO, se puede deducir el aumento en el beneficio que supondría, por ejemplo, un aumento de las ventas del 10%