**CAPITULO 6**

**ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

El análisis de sensibilidad de tiene por finalidad mostrar los efectos que tendría una variación de una o más de las variables de costo o de ingreso que inciden en el proyecto (volumen y/o precio de ventas, costo de la mano de obra, costo de materias primas, la tasa de interés, etc.), sobre la Tasa Interna de Retorno (TIR).

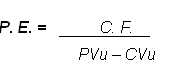
**6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO**

En un negocio es donde los ingresos son iguales a los gastos y por lo tanto no hay ni ganancia ni pérdida, de ahí parte que un aumento en las ventas produce una ganancia y una reducción en las ventas genera una pérdida.

Dos incógnitas que nos ayuda a despejar:

* ¿Cuántas unidades de un producto tendrá que vender nuestra empresa para poder cubrir los costos y gastos totales?
* ¿Cuál es el valor en ventas que nuestra empresa debe alcanzar para cubrir sus costos y gastos operativos?

La fórmula para calcular el punto de equilibrio en unidades a producir es:

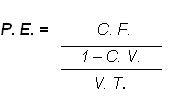


**Donde: C. F. =** Costos Fijos

**PVu =** Precio de Venta unitario

**CVu =** Costo Variable unitario

La fórmula para calcular el punto de equilibrio en ventas es:



**Donde: C. F. =** Costos Fijos

**C. V. =** Costos Variables

**V. T. =** Ventas Totales

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| Ventas | $79.200,00 | $94.336,16 | $116.692,49 | $138.972,75 | $164.481,17 |
| Unidades(trámites) | 720 | 820 | 964 | 1086 | 1225 |
| Precio | $110,00 | $115,06 | $121,08 | $127,96 | $134,24 |
| Costos Fijos Totales | $64.305,43 | $70.324,24 | $73.830,50 | $75.628,07 | $79.282,31 |
| Costos Variables Totales | $3.682,10 | $3.503,63 | $3.361,66 | $3.423,17 | $3.777,90 |
| Costo Variable Unitario | $5,11 | $4,27 | $3,49 | $3,15 | $3,08 |
| **P.E. Cantidades** | **613,10** | **634,75** | **627,85** | **605,93** | **604,51** |
| **P.E. Ventas** | **$67.440,82** | **$73.036,81** | **$76.020,49** | **$77.537,98** | **$81.146,12** |

**Tabla 6.1 Cálculo de los Puntos de Equilibrio**

Con lo que obtenemos, que la cantidad de unidades mínimas que debemos producir para cubrir nuestros costos es 613 trámites en el año 1, 635 trámites en el año 2, 628 trámites en el año 3, 606 trámites en el año 4 y 605 trámites en el año 5.

Entonces, los ingresos mínimos por ventas que debemos realizar para cubrir nuestros costos son $67.440,82 en el año 1, $73.036,81 en el año 2, $76.020,49 en el año 3, $77.537,98 en el año 4 y $81.146,12 en el año 5.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| Precio | 110,00 | 115,06 | 121,08 | 127,96 | 134,24 |
| Cantidad | 613 | 635 | 628 | 606 | 605 |
| **Ingresos** | $67.440,82 | $73.036,81 | $76.020,49 | $77.537,98 | $81.146,12 |
| Costo Variable Total | $3.135,40 | $2.712,57 | $2.189,99 | $1.909,91 | $1.863,81 |
| Costo fijo Total | $64.305,43 | $70.324,24 | $73.830,50 | $75.628,07 | $79.282,31 |
| **Costos totales** | $67.440,82 | $73.036,81 | $76.020,49 | $77.537,98 | $81.146,12 |
| Beneficio | $0,00 | $0,00 | $0,00 | $0,00 | $0,00 |

**Tabla 6.2 Detalle de Ingresos y costos de los Puntos de Equilibrio**

Con esto se comprueba que efectivamente con las cantidades de equilibrio se obtienen los ingresos por ventas de equilibrio que igualan a los costos totales y ende no generan ningún beneficio o utilidad para la compañía.

Gráficamente presentamos la tendencia que siguen estos puntos de equilibrio:

****

**Gráfico 6.1 Puntos de Equilibrio**

Como se observa en el gráfico nuestros puntos de equilibrio tienen una tendencia ascendente, pues nuestra demanda tiende a crecer a una tasa promedio de 12.83% a lo largo del periodo de evaluación.

**6.2 EVALUACIÓN DE ESCENARIOS PARA ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

En un proyecto, la sensibilidad debe hacerse con respecto al parámetro más incierto, por ello, para nuestro análisis tomamos como variable de incidencia el volumen de las ventas, a un aumento o disminución del 1% de nuestra tasa de crecimiento promedio.

**Escenario 1 Optimista (Aumento del 1% del volumen de las ventas)**

Ante un incremento del 1%, el volumen de las ventas ascendería a 820 trámites anuales, lo que nos reflejaría el siguiente flujo:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **FLUJO DE INGRESOS DE ADACOMEX S.A.** | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **Año 0 Inversión Inicial** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| **-$28.449,40** | **$14.060,89** | **$21.308,13** | **$35.366,91** | **$50.330,14** | **$66.262,53** |
|  |  |  |  |  |  |
| **i=** | 53,64% |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **VAN=** | **$16.252,39** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **TIR=** | **81%** |  |  |  |  |

**Escenario 2 Pesimista (Disminución del 1% del volumen de las ventas)**

Ante una disminución del 1%, el volumen de las ventas descendería a 620 trámites anuales, lo que nos reflejaría el siguiente flujo:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **FLUJO DE INGRESOS DE ADACOMEX S.A.** | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **Año 0 Inversión Inicial** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| **-$28.449,40** | **$235,02** | **$4.839,94** | **$14.996,00** | **$26.069,78** | **$37.549,19** |
|  |  |  |  |  |  |
| **i=** | 53,64% |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **VAN=** | **-$13.047,03** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **TIR=** | **31%** |  |  |  |  |

Con estos datos resumimos que nuestros ingresos son muy volubles frente a cualquier disminución del volumen de las ventas.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Variable de Sensibilidad** | **Variación a la tasa de crecimiento** | **VAN** | **TIR** |
| Volumen de las Ventas | Aumento de 1% | $16.252,39 | 81% |
| Disminución de 1% | -$13.047,03 | 31% |

Mediante este análisis se tiene que durante el primer año en cualquiera de los escenarios (optimista y pesimista), se obtendrían ganancias, ya que, hasta en el escenario pesimista se cuenta con una demanda mayor a la del punto de equilibrio, aunque el proyecto es muy sensible ante una disminución de un 1% de nuestra tasa de crecimiento promedio, pues se obtiene una disminución considerable tanto en el VAN como en la TIR, esta contradicción tal vez, se debe a que para el cálculo del VAN se considera el valor del dinero en el tiempo.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Sin Ventas** | **Punto de Equilibrio** | **Escenario Optimista** | **Escenario Pesimista** | **Ventas Proyectadas** |
| Cantidad anual de Unidades Vendidas | 0 | 613 | 820 | 620 | 720 |
| **Ingresos** | **0** | **$67.440,82** | **$90.200,00** | **$68.200,00** | **$79.200,00** |
| Costo variable | 0 | $3.135,40 | $4.193,50 | $3.170,69 | $3.682,10 |
| Costo fijo | $64.305,43 | $64.305,43 | $64.305,43 | $64.305,43 | $64.305,43 |
| **Costos totales** | **$64.305,43** | **$67.440,82** | **$68.498,92** | **$67.476,12** | **$67.987,52** |
| Beneficio | -$64.305,43 | $0,00 | $21.701,08 | $723,88 | $11.212,48 |

**Tabla 6.3 Escenarios del Análisis de Sensibilidad**



**Gráfico 6.2 Escenarios del Análisis de Sensibilidad**

Podemos claramente ver en el gráfico 6.2, que los ingresos en el escenario pesimista se aproximan mucho a los del punto de equilibrio, mientras que los del escenario optimista se encuentran muy por encima de ellos.