



Apalancamiento

FINANZAS CORPORATIVAS

MARGARITA ALTAMIRANO VÁSQUEZ

FAC. DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN, REGIÓN XALAPA.

Concepto

El apalancamiento se define como la estrategia utilizada por las empresas para incrementar sus utilidades ante un crecimiento en las ventas. Para esto, es necesaria la presencia de 2 palancas, derivando este análisis en 2 tipos:

A. Apalancamiento operativo. Es el crecimiento que tiene la utilidad operativa en comparación con las ventas. La palanca que se considera en este apalancamiento son los costos fijos.

B. Apalancamiento total. Es el crecimiento que tiene la utilidad neta en comparación con el crecimiento de la utilidad operativa. La palanca que se considera en este apalancamiento son los gastos financieros (intereses).

Como resultado de la combinación de ambos apalancamientos, se obtiene un tercero:

C. Apalancamiento total. Es el crecimiento que tiene la utilidad neta en comparación con las ventas.

Ejemplo

La empresa La Mesita produce mesas de madera. El precio de cada mesa es de \$3,000, su costo variable es de \$1,800 y al año genera costos fijos de \$360,000. La tasa de impuestos es del 30% y actualmente tiene un crédito de \$200,000 a una tasa de interés del 20% anual.

Si las ventas son de 350 unidades anuales, el estado de resultados sería el siguiente:

	350	unidades
Ventas	1,050,000	3000x350
Costo variable	630,000	1800x350
Margen de contribución	420,000	
Costo fijo	360,000	
Utilidad de operación	60,000	
Intereses	40,000	
Utilidad antes de impuestos	20,000	
Impuestos	6,000	
Utilidad neta	14,000	

Supuesto: Impacto en ventas

Supongamos que se hace un esfuerzo por incrementar las ventas un 20%; es decir, pasar de 350 unidades anuales a 420 unidades anuales. El nuevo estado de resultados sería el siguiente:

	420 Unidades	
Ventas	1'260,000	3000x420
Costo variable	756,000	1800x420
Margen de contribución	504,000	
Costo fijo	360,000	
Utilidad de operación	144,000	
Intereses	40,000	
Utilidad antes de impuestos	104,000	
Impuestos	31,200	
Utilidad neta	72,800	

Comparación:

Si comparamos ambos estados podemos visualizar lo siguiente:

1. Las cuentas de Costo fijo e Intereses no cambian independientemente del nivel de ventas que tenga la empresa.

2. El crecimiento derivado de estas palancas en la utilidad de operación y en la utilidad neta es mayor al crecimiento de las ventas.

3. Este es el concepto de apalancamiento: al hacer un esfuerzo por incrementar las ventas, las utilidades resultantes tienen un incremento mayor ante la presencia de las palancas de los Costos fijos y los Intereses que permanecen fijos.

Para conocer los crecimientos de cada una de las cuentas en estudio (ventas, utilidad de operación y utilidad neta) es necesario utilizar la siguiente fórmula:

$$\text{Crecimiento} = (\text{Valor actual} / \text{Valor anterior}) - 1$$

	350	420		Crecimiento
Ventas	1,050,000	1,260,000	$(1'260,000/1'050,000)-1$	20%
Costo variable	630,000	756,000		
Margen de contribución	420,000	504,000		
Costo fijo	360,000	360,000		
Utilidad de operación	60,000	144,000	$(144000/60000)-1$	140%
Intereses	40,000	40,000		
Utilidad antes de impuestos	20,000	104,000		
Impuestos	6,000	31,200		
Utilidad neta	14,000	72,800	$(72800/14000)-1$	420%

Cálculo

Apalancamientos

Para calcular los apalancamientos es necesario utilizar las siguientes fórmulas:

A. Apalancamiento operativo:

$$Ap. Operativo = \frac{\text{Crecimiento de Util.Operación}}{\text{Crecimiento de Ventas}} = \frac{140\%}{20\%} = 7 \text{ veces}$$

B. Apalancamiento financiero:

$$Ap. Financiero = \frac{\text{Crecimiento de Util.Neta}}{\text{Crecimiento de Util.Operación}} = \frac{420\%}{140\%} = 3 \text{ veces}$$

C. Apalancamiento total:

$$Ap. Total = \frac{\text{Crecimiento de Util.Neta}}{\text{Crecimiento de Ventas}} = \frac{420\%}{20\%} = 21 \text{ veces}$$

Conclusiones

Los resultados del apalancamiento son los siguientes:

A. Apalancamiento operativo:

La utilidad de operación creció **7 veces** lo que crecieron las ventas. La palanca fue de 7 a 1.

B. Apalancamiento financiero:

La utilidad neta creció **3 veces** lo que creció la utilidad de operación. La palanca fue de 3 a 1.

C. Apalancamiento total:

La utilidad neta creció **21 veces** lo que crecieron las ventas. La palanca fue de 21 a 1.

Un esfuerzo para lograr un incremento en las ventas genera, gracias a las palancas de Costo fijo e Intereses, un crecimiento mayor en las utilidades de la empresa.

Fuentes de información

Fundamentos de administración financiera

Besley, Scott y Brigham. México: Cengage Learning.

Principios de administración financiera

Gitman, L. México: Pearson Education.

Introducción a las finanzas

Castro, A. México: Mc Graw Hill

Trabajo bajo la licencia:

