

EL PUNTO DE EQUILIBRIO

En términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida.

Hallar el punto de equilibrio es hallar el número de unidades a vender, de modo que se cumpla con lo anterior (que las ventas sean iguales a los costos).

PASOS PARA HALLAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Veamos a continuación los pasos necesarios para hallar y analizar nuestro punto de equilibrio:

1. Definir costos

En primer lugar debemos definir nuestros costos, lo usual es considerar como costos a todos los desembolsos, incluyendo los gastos de administración y de ventas, pero sin incluir los gastos financieros ni a los impuestos.

2. Clasificar los costos en Costos Variables (CV) y en Costos Fijos (CF)

Una vez que hemos determinados los costos que utilizaremos para hallar el punto de equilibrio, pasamos a clasificar o dividir éstos en Costos Variables y en Costos Fijos:

Costos Variables: son los costos que varían de acuerdo con los cambios en los niveles de actividad, están relacionados con el número de unidades vendidas, volumen de producción o número de servicios realizado, por ejemplo, materia prima, combustible, salario por horas, etc.

Costos Fijos: son costos que no están afectados por las variaciones en los niveles de actividad, por ejemplo, alquileres, depreciación, seguros, etc.

3. Hallar el costo variable unitario

En tercer lugar determinamos el Costo Variable Unitario (Cvu), el cual se obtiene al dividir los Costos Variables totales entre el número de unidades a producir (Q).

4. Aplicar la fórmula del punto de equilibrio

La fórmula para hallar el punto de equilibrio es:

$$(P \times U) - (Cvu \times U) - CF = 0$$

Donde:

P: precio de venta unitario.

U: unidades del punto de equilibrio, es decir, unidades a vender de modo que los ingresos sean iguales a los costos.

Cvu: costo variable unitario.

CF: costos fijos.

El resultado de la fórmula será en unidades físicas, si queremos hallar el punto de equilibrio en unidades monetarias, simplemente multiplicamos el resultado por el precio de venta.

5. Comprobar resultados

Una vez hallado el punto de equilibrio, pasamos a comprobar el resultado a través del uso del Estado de Resultados.

6. Analizar el punto de equilibrio

Y, por último, una vez hallado el punto de equilibrio y comprobado a través del Estado de Resultados, pasamos a analizarlo, por ejemplo, para saber cuánto necesitamos vender para alcanzar el punto de equilibrio, cuánto debemos vender para lograr una determinada utilidad, cuál sería nuestra utilidad si vendiéramos una determinada cantidad de productos, etc.

EJEMPLO DE CÓMO HALLAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Una empresa dedicada a la comercialización de camisas, vende camisas a un precio de US\$ 40, el costo de cada camisa es de US\$ 24, se paga una comisión de ventas por US\$ 2, y sus gastos fijos (alquiler, salarios, servicios, etc.), ascienden a US\$ 3.500. ¿Cuál es el punto de equilibrio en unidades de venta?

1. Hallando el punto de equilibrio:

$$P = 40$$

$$Cvu: 24 + 2 = 26$$

$$CF = 3500$$

Aplicando la fórmula:

$$(P \times U) - (Cvu \times U) - CF = 0$$

$$40X - 26X - 3500 = 0$$

$$14X = 3.500$$

$$Qe = 250 \text{ und.}$$

$$Qe = \text{US\$ } 10.000$$

Comprobando:

$$\text{Ventas (P x Q): } 40 \times 250 = 10000$$

$$(-) \text{ C.V (Cvu x Q): } 26 \times 250 = 6500$$

$$(-) \text{ C.F } 3500$$

$$\text{Utilidad Neta US\$ } 0$$

Conclusiones: nuestro punto de equilibrio es de 250 unidades, es decir, necesitamos vender 250 camisas para que las ventas sean iguales a los costos; por tanto, a partir de la venta de 251 camisas, recién estaríamos empezando a obtener utilidades.

2. Utilidades si vendiéramos 800 camisas:

$$\text{Ventas (P x Q): } 40 \times 800 = 32000$$

$$(-) \text{ C.V (Cvu x Q): } 26 \times 800 = 20800$$

$$(-) \text{ C.F } 3500$$

$$\text{Utilidad Neta US\$ } 7700$$

Conclusiones: al vender 250 camisas, nuestras ventas igualarían nuestros costos y, por tanto, tendríamos una utilidad de 0; pero si vendiéramos 800 camisas, estaríamos obteniendo una utilidad de US\$ 7.700.