Material de formación E6: Punto de equilibrio

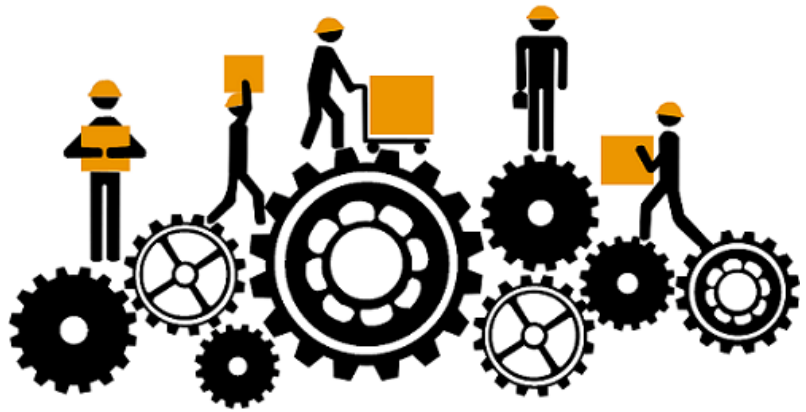
Punto de Equilibrio

Determinar el punto de equilibrio de una empresa es fundamental para saber en qué momento empiezas a ganar dinero. Los rendimientos de una empresa, de un producto o de un servicio comienzan cuando el negocio alcanza el punto de equilibrio.



Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio de una empresa, es cuando los ingresos cubren los gastos fijos y variables. Esto quiere decir que se logras vender lo mismo que gastas, en este punto no ganas ni pierdes.
Es la cantidad mínima de ventas en productos o servicios que debo realizar para que la empresa cubra los costos y gastos totales, en este punto de equilibrio ni perdemos, ni ganamos dinero, y nos sirve como punto de referencia a partir del cual al aumentar el nivel de ventas se obtiene utilidad o ganancia y al bajar del punto de equilibrio se generan perdidas



¿Cómo calcular el punto de equilibrio?

Calcular el punto de equilibrio es una tarea sencilla. Primero deberás saber cuáles son tus gastos fijos y variables para obtener los costos totales. Veámoslo con más detalles.

Costos fijos

Los costos fijos son los que no cambian significativamente mes a mes. Son aquellos que tienen un mismo valor aproximado todos los meses, podemos considerar un costo fijo, por ejemplo, el alquiler del inmueble, independientemente del volumen de las ventas, este valor será siempre el mismo.

Costos variables

Los costos variables tienen una relación directa con el volumen de ventas, si este aumenta, los costos variables también lo harán. Algunos ejemplos de costos variables pueden ser la materia prima, la mano de obra, las comisiones sobre las ventas, etc.

EJEMPLO COSTOS FIJOS MENSUALES

UNIDAD PRODUCTIVA: DULCE SABOR

COSTOS FIJOS MENSUALES	
Arriendo del local	$50.000
Mantenimiento de maquinaria y equipos	$16.000
Salarios	$360.000
Impuestos	$14.000
Depreciación de maquinaria y equipos, muebles y enseres	$39.000
Servicios públicos	$29.000
Elementos de aseo y cafetería	$28.000
Publicidad	$30.000
COSTOS FIJOS MENSUALES	$566.000

Ejemplo de costos Variables

Teniendo en cuenta el ejemplo del material de aprendizaje sobre costo de producción, se estableció el costo variable unitario para el postre carlota de limón se tiene la siguiente información:

Producto: Postre Carlota de Limon

Costo Unitario = **$ 1.513**

Precio de Venta = $ 3.000

Utilidad o ganancia= Precio de Venta - Costo Unitario = **$ 3.000 - $ 1.513 = $ 1.487**



Ejemplo Punto de Equilibrio

Para calcular el punto de equilibrio, tenemos en cuenta la siguiente formula:

Punto de equilibrio= Costos fijos mensuales / Utilidad o ganancia

Teniendo en cuenta los costos fijos del ejemplo para la unidad productiva Dulce Sabor se tiene que son = **$566.000**

Y para el ejemplo del postre de Carlota de limón se tiene que la utilidad o ganancia por cada postre es de = **$ 1.487**

Por consiguiente la formula para el punto de equilibrio es la siguiente:

Punto de equilibrio = Costos fijos mensuales / Utilidad o ganancia
Punto de equilibrio = $566.000 / $ 1.487
Punto de equilibrio = 381

Ejemplo Punto de Equilibrio

Punto de equilibrio = **381**



Es decir que en la Unidad Productiva DULCE SABOR tendremos que vender 381 postres de Carlota de limón en el mes para cubrir los costos fijos mensuales y así comenzar a generar utilidades.

Si queremos saber el nivel de ventas que debemos tener para el punto de equilibrio, multiplicamos la cantidad generada (381) por el precio de venta unitario ($3,000) dándonos como resultado aproximadamente $1.143.000