

EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Por: Víctor Manuel García Padilla.

Punto de equilibrio del flujo de efectivo: Es aquel en que la cantidad de unidades vendidas dará como resultado un flujo de efectivo de cero. Se determina con la expresión:
 $Q = CF/PV - CV$

Donde:

- Q = cantidad.
- CF = Costos Fijos.
- PV = Precio de venta unitario.
- CV = Costo Variable por unidad.

Punto de equilibrio contable. Es aquel en que la cantidad de unidades vendidas dará como resultado una utilidad neta de cero. Se determina de la siguiente manera:
 $Q = CF + D/PV - CV$

Donde:

D = Depreciación

Punto de equilibrio financiero. Es aquel en que la cantidad de unidades vendidas dará como resultado un valor presente neto de cero. Se determina de la siguiente manera:
 $Q = CF + FE/PV - CV$

Donde:

FE = Flujo de efectivo

Veamos un ejemplo sencillo para determinar el número de unidades que debe vender un negocio para tener una utilidad neta de cero, es decir, un punto de equilibrio contable. Los datos son:

- CF = 200,000.
- D = 50,000.
- PV = \$500 por unidad .
- CV = \$350 por unidad.

El precio de venta PV menos el Costo variable (CV) dan como resultado el margen de contribución (MC). Esta empresa tiene un margen de contribución de 150 pesos (500-350).
Formula:

$$Q = CF + D/PV - CV$$

Sustitución:

$$Q = 200,000 + 50,000/500 - 300$$

Q = 1,666 unidades

La empresa tendrá que vender 1667 unidades para obtener una utilidad neta de cero. Se puede comprobar con el estado de resultados:

	Ventas	(\$500 x 1,666.6)	\$833,335
Menos	Costo Variable	(\$350 x 1,666.6)	\$583,335
Igual a	Margen de Contribución		\$250,000
Menos	Costos fijos		\$200,000
Menos	Depreciación		\$ 50,000
Igual a	Utilidad neta		\$0

La empresa debe conocer estas técnicas de análisis y tomar decisiones sobre ello. La gran mayoría obtiene estos datos por intuición o en el peor de los casos, cuando los resultados positivos no se están obteniendo. Asesórese y obtenga información para tomar decisiones. En este tema se involucran decisiones importantes como:

- Fijación de precios de venta.
- Control de costos fijos.
- Niveles de eficiencia productiva.
- Tipo de activos fijos y su inversión.
- Metas de ventas.
- Utilidades mínimas requeridas, etc.

Pónganse en contacto con su contador, él debe ayudarle con estos cálculos.

Para cualquier comentario estoy a sus órdenes en: incadesc@hotmail.com.