

EL PUNTO DE EQUILIBRIO (PE) Y LAS METAS DE VENTAS

El análisis de Costo-Volumen-Utilidad abarca tanto el análisis del punto de equilibrio como es el Análisis de Contribución (AC).

De una manera simplista el PE es el nivel de ventas en el cual la empresa recupera todos los gastos del período y no tiene utilidad, pero tampoco tiene pérdida

De manera muy sencilla: Suponga que solo se comercializa un producto, el cuál se tiene en consignación, ese producto se vende en \$150.00 y se paga al consignatario \$90.00 (costo variable), pagando 600 por el espacio de venta (costos fijos). Cada vez que se entrega una pieza se tendrá que pagar al consignatario \$90.00 (costo variable), este pago se mueve proporcionalmente al número de unidades vendidas; los \$600.00 en cambio, no se desplazan, permanecen constantes, independientemente de la cantidad de unidades que se vendan.

Como se quiere evitar problemas al momento de pagar la renta, se meterán en una caja \$60.00 de contribución marginal (150 – 90) que dejará cada unidad vendida, hasta que se acomplete la renta.

Para calcular el momento en que se tendrá listo el pago de la renta, el cual representa el punto de equilibrio, se utiliza una regla de 3:

Si una unidad deja en la caja 60.00 ¿cuántas unidades se tienen que vender para acompletar los 600 de la renta?

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

<p>También puede calcularse como sigue:</p> <p>XPV= Unidades x PV</p> <p>XCV= Unidades x CV</p> <p>XPV-XCV-Fijos = 0</p> <p>Esta ecuación es similar al ER y se iguala a "0" porque queremos el PE</p>	<p>PV - CV - Fijos</p>
	<p>X150-X90-600=0</p>
	<p>X60=600</p>
	<p>X=600/60=10 U.</p>

PV (Precio de Venta)	150		
CV (Costos Variables)	90		
CF (Costos Fijos)	600		
UDISRPTU	0		
% de ISR y PTU	0,40 %		
CM Contribución Marginal	150	90	60
			0,40 %

PRECIO DE VENTA 150 x 10 = 1,500 ES EL PE EN IMPORTE

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

$$PE = \frac{CF}{PV - CV = UM}$$

Si una pieza deja 60 de contribución marginal 60

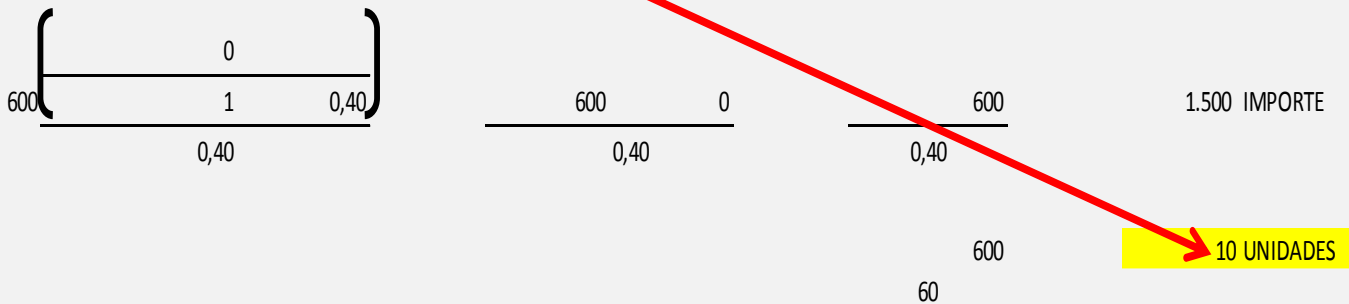
Cuántas X pzas deben venderse para juntar 600

Regla de 3

60	1
600	X

X = 10

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA OBTENER LA UTILIDAD DESEADA



COMPROBACIÓN

	UNIDAD	\$	TOTAL
VENTA	10	150	1.500
Menos VARIAB	10	90	900
Igual CONTRIBUCIÓN MARG.			600
Menos COSTOS FIJOS			-600
Igual UTILIDAD			0

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

Es recomendable obtener el PE en unidades y después convertirlo a \$, simplemente multiplicando las unidades por el precio de venta PV.

PRECIO DE VENTA 150 x 10 = 1,500 ES EL PE EN IMPORTE

Sin embargo habrá ocasiones en que se tenga que trabajar con importes, en cuyo caso el planteamiento de Regla de 3 y la fórmula es parecida pero ahora no se utilizará 1 como unidad sino como \$1 (un peso)

Debemos conocer la proporción de variables que tiene cada peso. Si 150 pesos de venta tienen 90 variables ¿Cuánto de costos variables tiene cada peso?

150	90
1	X

X=	0,60000	60,00%
----	---------	--------

Esto significa que si cada peso de venta tiene 60 centavos de CV, el 60% de la Venta corresponde a CV. Por lo tanto si un peso deja en la caja 40 centavos ¿cuántos pesos necesito vender para tener la caja de 600 C fijos?

0,4	600
1	X

X=	1500,00
----	---------

Entonces la fórmula es:

$$\text{CV} / \text{INGRESOS} = \% \text{ de CV}$$

$$\text{COSTOS FIJOS} = \text{PE en \$} \\ 1 - \% \text{ DE CV}$$

La utilidad hubiera sido de \$60m por que los CF estarían cubiertos, pero los variables que se pagan a consignatario seguirán en proporción a la venta. Por tanto, la CM (PV-CV) se convierte automáticamente en Utilidad.

**El Punto de Equilibrio como herramienta de Planeación
Táctica (Corto Plazo)**

Además del estudio del Análisis e Interpretación de Estados Financieros, el **Punto de Equilibrio (PE)**, nos sirve para determinar con anticipación las utilidades deseadas.

Es una herramienta que nos sirve para **planear los niveles de operatividad y una de las bases en la toma de decisiones financieras para la fijación de precios de venta, el análisis de costos, de gastos e ingresos y sobre todo nos sirve para la toma de decisiones financieras.**

Nos sirve como herramienta para además de planear las utilidades deseadas, para definir el nivel de producción mínimo necesario para cumplir con las utilidades exigidas por las metas planeadas para un determinado ejercicio.

Si bien sirve a la dirección de la empresa para que pueda alcanzar sus propias utilidades deseadas, **¿Qué pasaría si la capacidad instalada de la empresa es insuficiente para lograr ese volumen de producción necesario para alcanzar esa meta?**

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

Si se conoce con anticipación esta situación, **nos daría los elementos para cambiar la meta fijada o bien invertir para cambiar dicha capacidad instalada.** Las metas solo se lograrían si se determina el volumen de producción previo al inicio del ejercicio, ya que si no se hiciera así, la Dirección se daría cuenta de la insuficiencia de la capacidad empresarial o del exceso en la meta fijada ya muy avanzado el ejercicio y sin posibilidad de corregir oportunamente los hechos.

¿Cómo ayuda el PE en la determinación de la Palanca Operativa?

Para determinar los Niveles de Operación o también conocida en las empresas como Palanca Operativa (qué renglones de la operación han sido afectados por el entorno económico), el punto de equilibrio es útil para conocer lo que debo **producir y vender, para evitar tener pérdidas, y contar con elementos reales para la planeación de la actividad empresarial.**

Si se conoce el punto de equilibrio, se pueden **modificar** decisiones para a su vez modificar costos, calidades, precios y volúmenes de operación.

Por eso se confirma que el PE es una Herramienta de Planeación.

¿Cuáles son los requisitos para poder aplicar el PE?

- ⇒ Es indispensable establecer que los **inventarios permanezcan constantes**, o si llegaran a tener variaciones, éstas no serían relevantes durante la operación de la empresa. En otras palabras, se debe considerar que la cantidad que se produzca, deberá ser la cantidad que forzosamente se venda.
- ⇒ Se requiere que la contabilidad se maneje por un sistema de costos de **Costeo Directo o Marginal**, en lugar del Método por Costeo Absorbente, para poder identificar los **costos fijos** de los **costos variables**. Precisamente por dogma del Costeo directo, es necesario hacer una separación de los Costos Directos y de los Gastos Variables.
- ⇒ Deberá determinarse la **Utilidad o Contribución Marginal por unidad de producción**.

¿Cuáles son los Gastos y Costos Fijos y/o Estructurales? Los Gastos y Costos Fijos son todos aquellos que permanecen constantes, no importando cuanto se producen. También son llamados **Gastos Estructurales**, ya que son los necesarios para darle forma y estructura necesaria, dado el nivel de producción y operatividad de la empresa, previamente determinada.

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

Los gastos típicos **fijos** serían: renta, depreciación en línea recta, sueldos de administración, sueldos de supervisores que no se relacionen con el nivel de producción.

Los gastos típicos **variables** serían: Materias Primas, Mano de Obra, Comisiones sobre Ventas, Energía y Combustibles de Producción, Fletes, y todos los relacionados con la producción.

Existen otros gastos que no son precisamente fijos o bien variables, y son los **semifijos** o **semivARIABLES**. Los mismos deberán ser clasificados por un técnico responsable de su clasificación y en atención a su naturaleza predominante de la variabilidad o no, respecto al volumen de producción.

¿Cómo se determina la utilidad o contribución marginal?

La utilidad o contribución marginal se determina por la diferencia entre el precio de venta unitario menos los gastos y costos variables unitarios, o bien, por el cociente de ambos, para obtener el resultado en porcentaje.

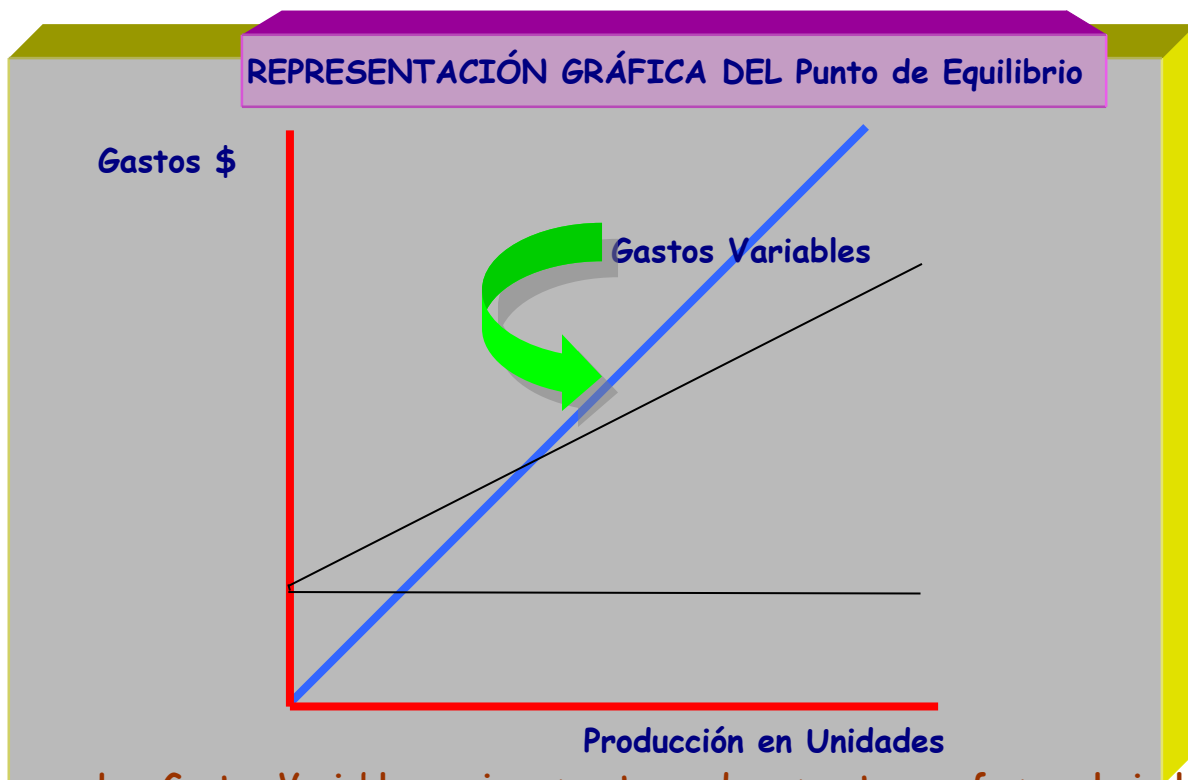
¿Cuál es el concepto del Punto de Equilibrio?

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

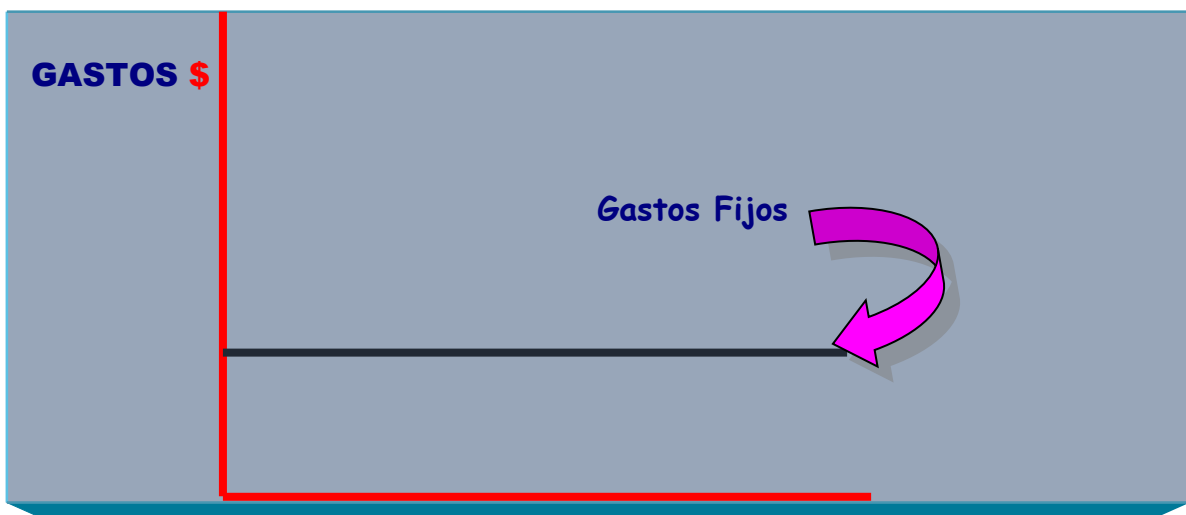
Es el nivel de producción y ventas en el que la utilidad es igual a cero, es decir, es el nivel en el que la Utilidad Marginal es suficiente sólo para cubrir los gastos y costos fijos, quedando como resultado de la operación cero utilidades y cero pérdidas.

¿Qué es la Palanca Operativa?

Debido a que el PE se determina para un negocio en marcha, dentro de un entorno económico cambiante, es necesario determinar constantemente el PE para **determinar en qué magnitud y en qué renglones de la operación de la empresa han afectado los cambios provocados por medio económico que les es relativo.**

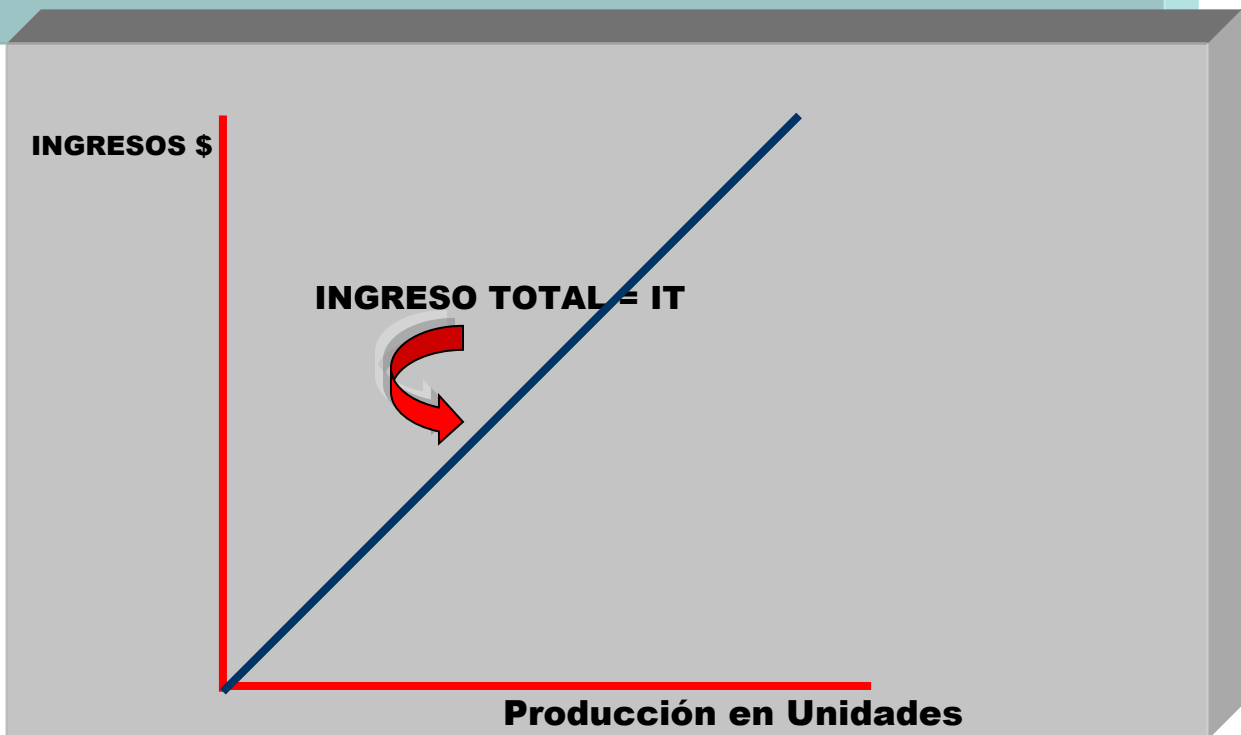
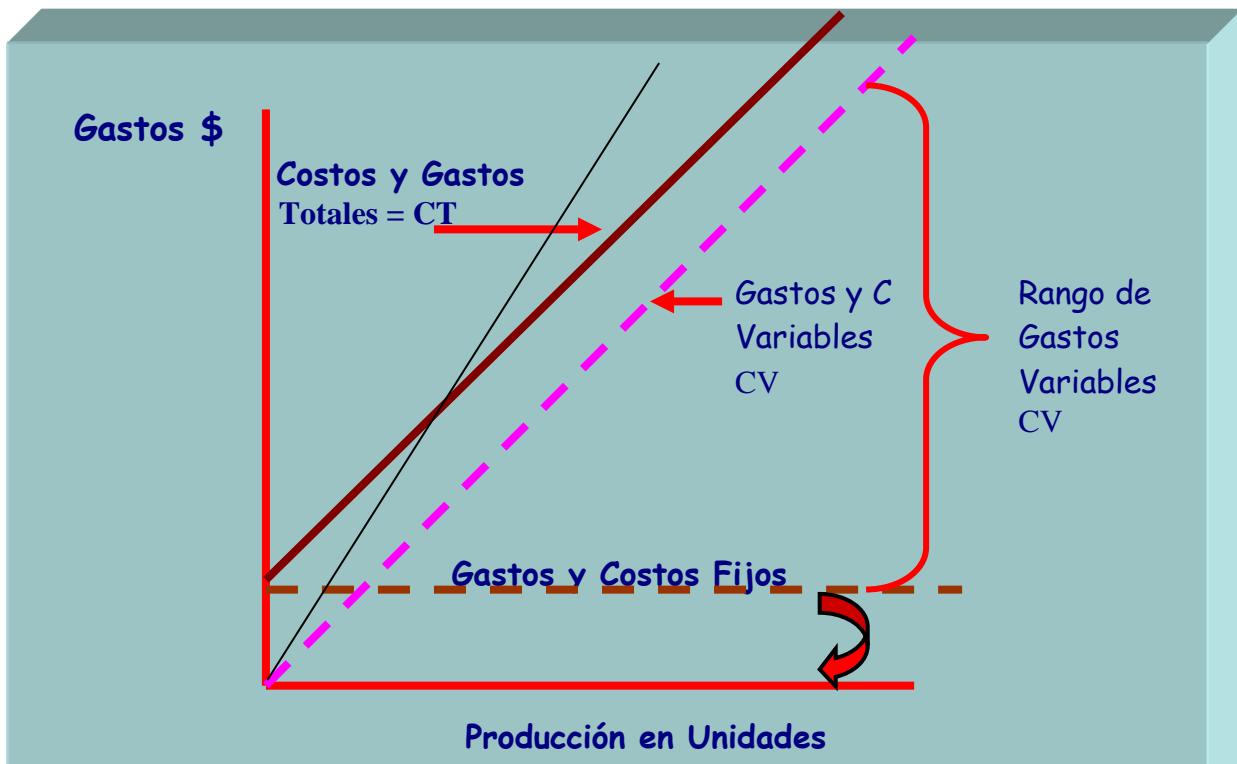


Los Gastos Variables se incrementan o decrementan conforme al nivel de Producción

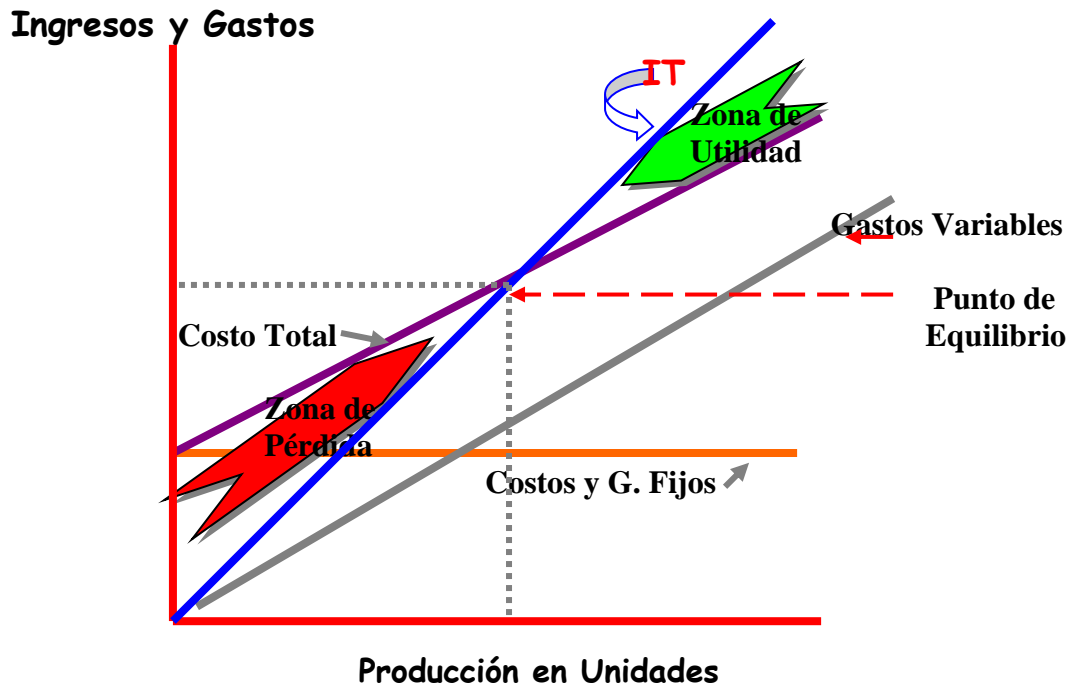


Producción en Unidades

No importa que pase con la producción, los Gastos Fijos siempre permanecerán constantes.



Bloque Negocios Internacionales y Dirección



REPRESENTACIÓN MATEMÁTICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de Equilibrio
FÓRMULA:

$$PE = \frac{CF}{UM}$$

PE = Punto de equilibrio
CF = Costos Fijos
PV = Precio de Venta unitario
CV = Costos y Gastos Variables por unidad
UM = Utilidad o Contribución Marginal
UM = PVta - Costos Variables

Ejemplo

- Una compañía vende un solo producto en \$1.10
- Sus costos y Gastos Variables Unitarios son de \$0.60
- Sus Gastos Fijos Mensuales son de \$ 25,000.00

¿Determine cuál es el Punto de Equilibrio?

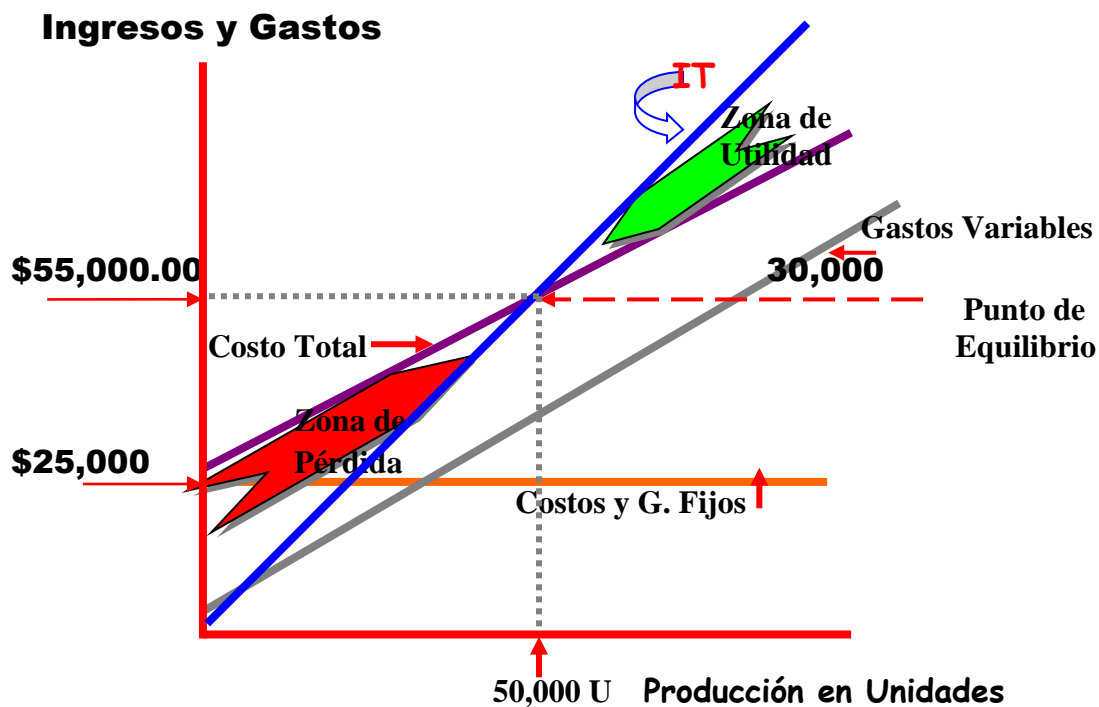
Bloque Negocios Internacionales y Dirección

$$PE = \frac{\$25,000}{\$1.10 - \$0.60} = \frac{\$25,000}{\$0.50} = 50,000 \text{ unidades}$$

$$PE = \frac{\$25,000}{\$0.50} = \frac{\$25,000}{45.4545\%} = \$55,000 \text{ (pesos)}$$

COMPROBACIÓN DE CÁLCULO:

Ventas (\$1.10 × 50,000 unidades)	55,000
Menos: Costos Variables (\$0.60 × 50,000 u)	<u>30,000</u>
Contribución o Utilidad Marginal	25,000
Menos: Costos Fijos	<u>25,000</u>
Diferencia entre Ventas y Costos	0
	=====



El punto de equilibrio sirve para **planear las utilidades**. Permite conocer **cuál es el nivel mínimo indispensable de ventas** para obtener la utilidad deseada después de ISR y PTU.

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

PEU	=	Punto de Equilibrio de Utilidad Deseada
CF	=	Costos Fijos
UD ISR y PTU	=	Utilidad deseada después de ISR y PTU
%ISR	=	% de ISR y PTU
CM	=	Contribución Marginal en porcentaje

Ejemplo: Una empresa desea tener una utilidad neta (después de ISR y PTU) de \$200,000. Los Gastos Fijos son \$300,000

El precio de venta por unidad es de \$80.00 y Gastos Variables por unidad de \$32.00 La tasa mezclada entre ISR y PTU es del 42%

PV	=	80
CV	=	32
CF	=	300,000
UDISR	=	200,000
ISR-PTU	=	42%
CM	=	80 - 32 = \$48 o bien equivalentes al 60%

$$PEU = \frac{CF + \left(\frac{UDISR \text{ y } PTU}{(1 - \% \text{ de ISR y PTU})} \right)}{CM} = \frac{300,000 + \left(\frac{200,000}{(1 - 42\%)} \right)}{0.60}$$

$$PEU = \frac{\$300,000 + 344,828}{0.60} = \$1,074,713$$

(redondeo)
o bien PEU =

$$\frac{644,828}{\$48 (PV-CV=\$80-\$32)} = 13,434 \text{ unidades}$$

$$13,433.91666$$

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

$$\text{Comprobación } \frac{\$1,074,713}{13,434 \text{ u}} = \$80.00$$

Ventas (13,434 × 80)	1,074,720	100%
Costos Variables (13,434 × 32)	<u>429,888</u>	<u>40</u>
Contribución Marginal	644,832	60
Costos Fijos	<u>300,000</u>	<u>28</u>
Utilidad Gravable	344,832	32
ISR y PTU 42%	144,832	14
UDISR y PTU	<u>200,000</u>	<u>18%</u>

Una vez entendido los conceptos anteriores, veremos un caso combinado:

CASO PRÁCTICO

Una empresa que produce y vende diversos productos totalmente diferentes, los cuales pueden ser englobados en 4 líneas básicas, en las que se conservan índices de utilidad marginal similares por los productos que conforman cada línea. El precio de venta de cada línea básica de producto es el precio promedio ponderado de cada uno de sus artículos integrantes. Los datos de cada línea, así como su volumen de ventas, se desglosan a continuación:

Tipo de Producto	Volumen de Ventas en Unidades	Precio de Venta Unitario	Costos Variables Unitarios	Contribución Marginal Unitaria
A	20,000	5.00	2.00	3.00
B	10,000	4.00	3.00	1.00
C	15,000	6.00	4.00	2.00
D	15,000	6.50	5.00	1.50

Los Costos Fijos Totales de la empresa son de \$100,000.00

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

Es necesario determinar la Contribución Marginal Promedio, como resultado de la Contribución Marginal Unitaria respecto de la combinación de ventas de cada una de las 4 líneas de producto.

TIPO DE PRODUCTO	VOLUMEN DE VENTA EN UNIDADES	PRECIO DE VENTA UNITARIO	COSTOS VARIABLES UNITARIOS	CONTRIBUCIÓN MARGINAL UNITARIA
A	20,000	5.00	2.00	3.00
B	10,000	4.00	3.00	1.00
C	15,000	6.00	4.00	2.00
D	15,000	6.50	5.00	1.50

TIPO DE PRODUCTO	PROPORCIÓN DE MEZCLA	CONTRIBUC MARGINAL UNITARIA	CONTRIBUC MARGINAL PROMEDIO
A	2.0	3.00	6.00
B	1.0	1.00	1.00
C	1.5	2.00	3.00
D	1.5	1.50	2.25
			12.25

Una vez obtenida la Contribución Marginal promedio por combinación de ventas, debemos determinar el punto de equilibrio:

$$PE = \frac{CF}{CM} = \frac{100,000.00}{12.25} = 8,163.2653 \text{ UNIDADES}$$

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

Las 8,163 unidades son las unidades combinadas en el PE en proporción de 1 a 1. Para determinar el número de unidades totales de cada línea de producto en el PE, se realiza lo siguiente:

TIPO DE PRODUCTO	PROPORCIÓN DE MEZCLA	UNIDADES COMBINADAS	UNIDADES TOTALES POR LÍNEA	CONTRIBUC MARGINAL UNITARIA	CONTRIBUC MARGINAL TOTAL
A	2.0	8,163.27	16,326.54	3.00	48,979.62
B	1.0	8,163.27	8,163.27	1.00	8,163.27
C	1.5	8,163.27	12,244.91	2.00	24,489.81
D	1.5	8,163.27	12,244.91	1.50	18,367.36
			48,979.62		100,000.06
				AJUSTE	-0.06
					100,000.00

COMPROBACIÓN

		PRECIO DE VENTA UNITARIO		
VTAS NETAS				267,347.09
A	16,326.54	5.00	81,632.70	
B	8,163.27	4.00	32,653.08	
C	12,244.91	6.00	73,469.43	
D	12,244.91	6.50	79,591.88	
		COSTOS VARIABLES UNITARIOS		
COSTOS VARIABLES				167,347.04
A	16,326.54	2.00	32,653.08	
B	8,163.27	3.00	24,489.81	
C	12,244.91	4.00	48,979.62	
D	12,244.91	5.00	61,224.53	
				100,000.06
				-0.06
CONTRIBUCIÓN MARGINAL				100,000.00
COSTOS FIJOS				100,000.00
				-0.00

Bloque Negocios Internacionales y Dirección

BALANCE PROFORMA MÉTODO DE JUICIO			
La empresa necesita mantener un saldo en Caja y Bancos por	6,000		
Las acciones, bonos y valores no tienen cambios y se mantienen en	4,000		
En promedio las CxC representan días	45		
y sus ventas actuales ascienden a	200,000		
Determine el saldo de CxC en base a 360 días en este caso partic.		25,000	$(200000/360) \times 45$
El inventario Final debe mantenerse en	50,000		
de los cuales se compones de materia prima	10%	5,000	$50000 \times 10\%$
y de productos terminados el	90%	45,000	$50000 \times 90\%$
Dentro de unas semanas se comprará Maquinaria y Equipo por	100,000		
la cual se estima que tendrá una depreciación anual del	10%	10,000	$100000 \times 10\%$
El saldo inicial de Maquinaria y Equipo es de	51,000		
Determine el Valor en Libros del Activo Fijo con esta información		141,000	$100000 + 51000 - 10000$
Se pronostica que las compras representen un % de las Ventas	50%	100,000	$200000 \times 50\%$
anuales y que dichas compras sean pagadas en promedio en días	90	25,000	$(100000/360) \times 90$
Determine cuál es el importe de las Cuentas por Pagar			
El Impuesto Sobre la Renta pronosticado será de	60,000		
y se espera hacer una exhibición del	25%	15,000	$60000 \times 25\%$
Se espera que los DxP no tengan cambio y su saldo actual es de	20,000		
Tampoco hay cambios en otros pasivos a corto plazo que son de	5,000		
Del mismo modo no habrá cambios en el Pasivo a LP y su saldo es de	40,000		
No habrá cambios en el Capital Social, cuyo saldo actual es de	150,000		
Habrà reinversión de utilidades por	30,000		
y su saldo inicial es de	40,000	70,000	$30000 + 40000$

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX		
ACTIVO		
CIRCULANTE		
CAJA Y BANCOS		6,000
ACCIONES, BONOS Y VALORES		4,000
CUENTAS POR COBRAR		25,000
INVENTARIOS:		
DE MATERIA PRIMA	5,000	
DE PRODUCTOS TERMINADOS	45,000	50,000
TOTAL DEL ACTIVO CIRCULANTE		85,000
FIJO		
SALDO INICIAL	51,000	
COMPRAS	100,000	
DEPRECIACIÓN	-10,000	
TOTAL DE ACTIVO FIJO		141,000
TOTAL DEL ACTIVO		226,000
PASIVO		
A CORTO PLAZO O CIRCULANTE		
CUENTAS POR PAGAR (POR LO GENERAL PROVEEDORES)		25,000
ISR POR PAGAR		15,000
DOCUMENTOS POR PAGAR		20,000
OTROS PASIVOS CIRCULANTES		5,000
TOTAL DE PASIVO CIRCULANTE		65,000
PASIVO A LARGO PLAZO		40,000
TOTAL DE PASIVO		105,000
CAPITAL		
CAPITAL SOCIAL		150,000
UTILIDADES REINVERTIDAS		70,000
TOTAL DE CAPITAL		220,000
Excedente de tesorería		-99,000
TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL		226,000