

NeuroAcelerAcción

De Resultados y Bienestar.



Bogotá
COLOMBIA

Querétaro
MÉXICO

Ayacucho
PERÚ

Quito
ECUADOR

Buenos Aires
ARGENTINA

Manizales
COLOMBIA



5

Costos y Puntos de equilibrio



CREINMUS
Más allá de las Ideas



En esta guía te proponemos que abordemos uno de los puntos básicos en la gestión empresarial, los costos de tus productos y servicios, para tomar decisiones de tipo estratégico en los diferentes dominios de producción, logística, compras, suministros, mercadeo y ventas, entre otras. Es una pena escuchar a un empresario o profesional, no tener claridad sobre este elemento, pues termina tomando decisiones como quizá a algunos les gusta, a ojímetro o sin criterio, sin embargo, este tipo de empresas o negocios, no duran mucho y pasan serias dificultades. En ese contexto ¿Tienes claros los costos de tus productos o servicios y el punto de equilibrio en tu empresa?

1. ¿Qué tan claro tenemos los costos fijos de nuestra empresa?

Ítem	Valor mensual
• Arriendo de la oficina, taller, bodega, fábrica u otras instalaciones,	
• Sueldos base del personal contratado menos del de producción	
• Planes de beneficios para el personal,	
• Planes de mantenimiento contratado,	
• Servicios contratados de aseo, seguridad y alarmas,	
• Publicidad fija contratado,	
• Seguros,	
• Los cargos base para los servicios públicos, como la energía eléctrica, gas, agua y alcantarillado,	
• El cargo básico para el servicio de teléfono o el plan básico para un celular,	
• Costo de la conexión a Internet,	
• Costo de un sitio web o su hosting,	
• Impuestos sobre los bienes inmuebles y muebles,	
• Licencias y permisos,	
• Depreciación y amortización y	
• Gastos financieros, como los intereses sobre la deuda.	
• Otros	
• Otros	
• Otros	
• Otros	

Total costos fijos: _____

Algunas precisiones o comentarios:



2. ¿En cuánto a los costos variables de producción, administración y ventas que tenemos son?

Ítem	Valor mensual
• Materias primas	
• Insumos,	
• Flete,	
• Arriendo de maquinaria, equipos y herramientas para trabajos específicos,	
• Combustible,	
• Horas extras del personal,	
• Mano de obra personal de producción	
• Reparaciones y mantenimiento,	
• Útiles de oficina,	
• Llamadas telefónicas,	
• Gastos de viajes para gestión comercial o compra de materias primas e insumos	
• Comisiones de ventas	
• Otros	
• Otros	
• Otros	
• Otros	
Total mensual:	

Costos variables de producción producto ____

Costos variables de producción línea ____

Costos variables de producción producto ____

Costos variables de producción línea ____

Costos variables administración producto ____

Costos variables administración línea ____

Costos variables administración producto ____

Costos variables administración línea ____

Costos variables ventas producto ____

Costos variables ventas línea ____

Costos variables ventas producto ____

Costos variables ventas línea ____

Algunas precisiones o comentarios:



3. ¿Cuáles serían entonces nuestros Puntos de equilibrio por cantidad de productos o niveles de ventas?

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

$$PE_{\text{unidades}} = \frac{CF}{PVQ - CVQ}$$

$$PE_{\text{ventas}} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

Punto de equilibrio 1:

Punto de equilibrio 2:



Punto de equilibrio 3:

Punto de equilibrio 4:

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.

Es importante que realices esta actividad, respondiendo honestamente a cada pregunta, para poder tomar consciencia de ¿cómo estas actuando?, ¿la forma en que lo haces? y ¿los resultados que generas? Te invitamos a que compartas lo que encuentras de valor, para generar nuevos aprendizajes para ti y otros integrantes de la comunidad. Esperamos que esta actividad sea de utilidad para ti, y nos encontramos en el próximo ejercicio.

