

NOTA No 11 : **EL PUNTO DE EQUILIBRIO**

Se denomina así a uno de los indicadores mas importantes de la economía de una empresa, y que marca el nivel de actividad (facturación o ingresos), necesario para cubrir los costos y pasar de “zona de perdidas” a “zona de ganancias”.

Es lógico suponer para cualquier negocio, que si se vende poco o nada, con la ganancia generada no se alcanzan a cubrir los gastos.....de ahí el concepto y la importancia de identificar y valorizar a los “costos fijos”, es decir, a aquellos que se mantienen invariables haya mucha o poca actividad como por ejemplo un alquiler.

El calculo de equilibrio, depende de la aplicación de un sistema de “costeo variable”, es decir, de la separación previa de todos los costos operativos de la organización en dos grandes grupos: los costos fijos y los costos variables. Una vez logrado esto, y para un determinado periodo (por ejemplo un mes), se relacionan estos valores hallados con las Ventas de dicho periodo de la siguiente manera:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

Dicha ecuación nos marca el nivel de Ventas (en \$) necesarias para que la empresa no gane ni pierda, es decir, se mantenga en equilibrio económico. De allí su nombre técnico: “punto de equilibrio”.

Para cada empresa, y mas específicamente, para cada tipo de negocio y su relación con la propia estructura, tendrá valores diferentes, y la importancia de conocerlo radica en que antes de empezar el periodo el empresario sepa cuanto debe vender como mínimo para no perder y descapitalizarse.

Ninguna empresa debiera desconocer su propio punto de equilibrio, ya que a la hora de analizar la estructura, y principalmente la que tiene que ver con los costos fijos, se podrá concluir en si es o no la adecuada, o si el tipo de negocio encarado con dicha estructura esta acorde a las posibilidades del mercado, tanto sea en demanda y en precio. Cuantas veces se trabaja con facturaciones que implican estar en “zona de perdidas” por uno o varios periodos sin saberlo, lo que trae como consecuencia ineludible el endeudamiento y/o la descapitalización.

En el caso de estar en “zona de ganancias” es importante saber cuan alejado esta el nivel de actividad real del punto de equilibrio. A esta diferencia porcentual se la denomina “margen de seguridad”.

Las maneras de calcular y aplicar este indicador son variadas. Van desde calcularlo en unidades vendidas, hasta hacerlo de manera que se sepa de antemano de cualquier reforma estructural si se va a estar o no en posición de ganancias, como cuando por ejemplo se amplían puestos de trabajo con nuevos empleados, se contrae un crédito o se varia de situación impositiva entre otros. A esta cuestión de imaginar escenarios futuros, en Economía de Empresas se la denomina “análisis de sensibilidad”, y la pregunta en todos los casos al respecto es: ¿ a cuanto se elevara el punto de equilibrio si reformo esto o aquello o si tomo tal decisión ?.

Como se aprecia, se trata de una información muy importante, que cualquier empresario y/o profesional del área puede calcular de una u otra manera. Dicha información esta entre las clasificadas como esenciales para cualquier decisión empresarial. Quizás hasta hoy no ha sido muy tenida en cuenta por las

PyMEs, pero sin duda que a medida que pasan los tiempos y aumentan las competitividades esa realidad va cambiando y apuntando hacia la necesidad imperiosa de contar con indicadores, y es entre ellos que el “punto de equilibrio” guarda un lugar de preponderancia.

Nestor Setzes

SICFIE

Asesoramiento y Control PyME

www.sicfie.com.ar

2004. SICFIE. Prohibida su publicación y/o reproducción total o parcial sin el expreso consentimiento del autor.

Las informaciones y opiniones son de interpretación libre y no constituyen compromiso en las decisiones de quien las lee.
