

Punto de Equilibrio

Punto de equilibrio

El **Punto de Equilibrio** me dice cuánto tengo que vender para cubrir mis Costos Totales. Refleja la situación en que los ingresos son iguales a los costos, no hay pérdida ni utilidad del negocio.

Hay dos formas de calcularlo:

1. **En unidades:** ¿Cuántas unidades debo vender para lograr el equilibrio de mi negocio?
2. **En dinero:** ¿Cuánto Ingreso por Ventas necesito para lograr el equilibrio de mi negocio?



Punto de equilibrio: en unidades



$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Margen Unitario en \$}}$$

Ejemplo:

Si los Costos Fijos Totales son \$248.000, el Precio de Venta es \$12.900 y los Costos Variables Unitarios son \$5000. ¿Cuántas unidades debo vender para estar en el punto de equilibrio?

$$\text{Margen unitario} = \$12.900 - \$5000 = \$7.900$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \$248.000 / \$7.900 = \mathbf{32 \text{ unidades}}$$

Punto de equilibrio: en unidades



$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Margen Total en \%}}$$

Ejemplo:

Si los ingresos del negocio son \$3.900.000, los Costos Variables Totales son \$3.120.000 y los costos fijos totales son \$700.000. ¿Cuánto Ingreso por ventas debo tener para estar en el punto de equilibrio?

$$\text{Margen Total } \$ = \$3.900.000 - \$3.120.000 = \$780.000$$

$$\text{Margen Total \%} = \$780.000 / \$3.900.000 = 0,2 \rightarrow 20\%$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \$700.000 / 0,2 = \mathbf{\$3.500.000 \text{ ingreso por ventas}}$$

Luego en este caso está sobre su punto de equilibrio ya que tiene ventas por \$3.900.000

Conclusión

Si queremos **tener utilidades**, se debe cumplir que

$$\text{Ingreso Total} > \text{Costos Variables Totales} + \text{Costos Fijos Totales}$$

Para esto debemos

- **Aumentar las ventas:** precio y/o cantidad
- **Disminuir los costos:** mejores compras, negociar con los proveedores, ahorro en costos fijos, otros.

Te invitamos a revisar nuestros cursos en áreas de finanzas, legal, marketing y gestión y personas

MALLA CURSOS



GESTIÓN Y PERSONAS

¿Qué hace que a un emprendedor le vaya bien?
Hábitos de un buen emprendedor

¿Cómo planifico el tiempo para una gestión eficiente?

¿Cómo armar un buen equipo de trabajo?
reclutamiento y Selección

¿Cómo logro motivar y comprometer a mi equipo de trabajo?

Taller de negociación efectiva

FINANZAS

¿Cómo manejar el presupuesto de mi caja?

La firme: ¿A quién y como pedir financiamiento?

¿Cuánto estoy ganando?

¿Cómo optimizo mis compras?

¡El balance ya está! ¿Qué dice de mi gestión?

LEGAL

¿Cómo formalizo mi emprendimiento?

¿Cómo llenar documentos en contabilidad simplificada?

¿Cómo entender a mi contador?

De China a tu empresa: ¿Cómo hacer importaciones?

¿Cómo desarrollo un contrato con mis grandes clientes?

¿De qué me debo hacer cargo al contratar personal? Obligaciones y requisitos del empleador

MARKETING

¿Cómo conocer a mis clientes y fidelizarlos?

Mkt Digital 1.0 / 2.0 / 3.0

¿Cómo darle personalidad a mi marca?

¿Cómo vender más... y pronto?

¿Cómo innovar en mi negocio... y no morir en el intento?

¿Cómo logro que mi emprendimiento funcione?
Planificación estratégica

¿Cómo exhibir mis productos para vender más?

Contáctanos: ude@simondcirene.cl

Visita nuestra página web <http://ude.simondcirene.cl/>