**FIJACIÓN DE PRECIOS - TEORÍA DE LAS LIMITACIONES (Througput Accounting).**

**EL PUNTO DE EQUILIBRIO**

Lic. Mgr. Oscar Zurita Pereira - Docente de Contabilidad Costos agroindustriales- EMI

Existe cierta tendencia a exagerar o disminuir la importancia que tienen los costes en la determinación de los precios, bien afirmando que los precios se basan únicamente en la competencia o bien que se basan en los costes.

En realidad, las decisiones sobre precios se encuentran determinadas por tres factores:

* Los clientes que ejercen su influencia a través de la demanda,
* Los competidores mediante la fijación de precios de productos sustitutivos y
* Los costes que condicionan la oferta.

Junto con las influencias de estos tres factores, es necesario tener en cuenta el horizonte temporal: corto o largo plazo. Son dos las diferencias principales que caracterizan la fijación de precios a largo plazo frente al corto plazo.

Con frecuencia los costes que son irrelevantes a corto plazo por no poder modificarse, a L. plazo se convierten en relevantes; y, los márgenes de beneficio establecidos en las decisiones a L.P tienen como objetivo obtener un rendimiento razonable sobre la inversión.

Centrándonos en el corto plazo, y asumiendo que el punto inicial para las decisiones de fijación de precios puede ser tanto el mercado como el coste, a continuación se analiza este tipo de decisiones bajo el enfoque de los principios del Throughput Accounting. Previamente, se comentan los aspectos de fijación de precios basados en los datos sobre costes.

**EJERCICIO DE PUNTO DE EQUILIBRIO.**

El punto de equilibrio, 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).

Y analizar el punto de equilibrio es hallar el punto de equilibrio y analizar dicha información para que, en base a ella, poder tomar decisiones.

Por ejemplo, podemos hallar y analizar el punto de equilibrio para:

1. Permitirnos una primera simulación que nos permita saber a partir de qué cantidad de ventas se empezarán a obtener utilidades.
2. Conocer la viabilidad de un proyecto, al saber si nuestra demanda supera nuestro punto de equilibrio.
3. Ver a partir de qué nivel de ventas, puede ser recomendable cambiar un costo variable por un costo fijo o viceversa, por ejemplo, cambiar comisiones de ventas, por un sueldo fijo en un vendedor.
4. Saber qué número de unidades o ventas se debe realizar, para lograr cierta utilidad.

**Pasos para hallar y analizar 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 (método de los costos totales).

Pero cuando se trata de un pequeño negocio, es preferible considerar como costos a todos los desembolsos totales de la empresa, incluyendo los gastos financieros y 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 producidas y vendidas (Q).

Es necesario hallar el Cvu pues son los costos que varían con la producción.

**4. Aplicar la fórmula del punto de equilibrio**

La fórmula para hallar el punto de equilibrio es:

(P \* U) – (Cvu \* U) – CF = 0

Dónde:

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.

**5. Comprobar resultados**

Una vez hallado el punto de equilibrio, pasamos a comprobar el resultado a través del uso del Estado de Resultados.

**6. Analizar el punto de equilibrio**

Y, por último, una vez hallado el punto de equilibrio y comprobado a través del Estado de Resultados, pasamos a analizarlo, por ejemplo, para saber cuánto necesitamos vender para alcanzar el punto de equilibrio, cuánto debemos vender para lograr una determinada utilidad, cuál sería nuestra utilidad si vendiéramos una determinada cantidad de productos, etc.

**Ejemplo de cómo hallar y analizar el punto de equilibrio**

Veamos a continuación un ejemplo sencillo de cómo hallar y analizar nuestro punto de equilibrio:

* Una empresa dedicada a la comercialización de camisas, vende camisas a un precio de US$40, el costo de cada camisa es de US$24, se paga una comisión de ventas por US$2, y sus gastos fijos (alquiler, salarios, servicios, etc.), ascienden a US$3.500. ¿Cuál es el punto de equilibrio en unidades de venta y en dólares? y ¿a cuánto ascenderían las utilidades si se vendieran 800 camisas?

***1. Hallando el punto de equilibrio:***

P = 40

Cvu: 24 + 2 = 26

CF = 3500

Aplicando la fórmula:

(P \* U) – (Cvu \* U) – CF = 0

40X – 26X – 3500 = 0

14X = 3500

X= 3500/14

Qe = 250 unidades

Qe = US$10 000

Comprobando:

|  |  |
| --- | --- |
| Ventas (P \* Q): 40 \* 250 | 10000 |
| (-) C.V (Cvu \* Q): 26 \* 250 | 6500 |
| (-) C.F | 3500 |
| Utilidad Neta US$ | 0 |

Conclusiones: nuestro punto de equilibrio es de 250 unidades, es decir, necesitamos vender 250 camisas para que las ventas sean iguales a los costos; por tanto, a partir de la venta de 251 camisas, recién estaríamos empezando a obtener utilidades.

***2. Utilidades si vendiéramos 800 camisas:***

|  |  |
| --- | --- |
| Ventas (P \* Q): 40 \* 800 | 32000 |
| (-) C.V (Cvu \* Q): 26 \* 800 | 20800 |
| (-) C.F | 3500 |
| Utilidad Neta US$ | 7700 |

Conclusiones: al vender 250 camisas, nuestras ventas igualarían nuestros cotos y, por tanto, tendríamos una utilidad de 0; pero si vendiéramos 800 camisas, estaríamos obteniendo una utilidad de US$7 700.

Cochabamba, marzo de 2020