

## CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

### Supuesto 1: Un único producto

Total de costes fijos anuales (local, seguros, sueldos): 48 000 €.

Costes fijos mensuales:  $48\ 000 / 12 \text{ meses} = 4000 \text{ €}$ .

Precio que cobramos por cada servicio: 500 euros.

Coste variable por cada servicio (gasolina y material gastado): 100 €.

**¿Cuántos servicios tenemos que vender al mes para no perder dinero?**

### SOLUCIÓN

Punto de equilibrio = Costes fijos / Precio de venta – Costes variables

$$PE = 4000 / 500 - 100$$

PE = 10 servicios al mes para que no haya ni beneficios ni pérdidas

Si se planea realizar 5 servicios al mes el proyecto no es viable.

### Supuesto 2: Varios productos

Imagina que vendemos frigoríficos, lavadoras y tostadoras. El 60% de las ventas son frigoríficos, el 30% lavadoras y el 10% tostadoras. Costes fijos mensuales 4 000€.

### SOLUCIÓN

En este caso es necesario repartir los costes fijos entre todos los productos.

Si el 60% de las ventas son frigoríficos, significa que se han necesitado el 60% de los recursos fijos de la empresa para producirlas, mientras que para lavadoras se han necesitado el 30% de los recursos y el 10% se han destinado a producir tostadoras.

Si los costes fijos de la empresa son 4.000€ al mes, corresponderán:

- Un 60% de 4 000€ para frigoríficos →  $4\ 000 \times 60\% = 2400\text{€}$  de costes fijos que corresponden a frigoríficos.
- Un 30% de 4 000€ para lavadoras →  $4\ 000 \times 30\% = 1200\text{€}$  de costes fijos que corresponden a lavadoras.
- Un 10% de 4 000€ para tostadoras →  $4\ 000 \times 10\% = 400\text{€}$  de costes fijos que corresponden a tostadoras.

Ahora únicamente habría que calcular el umbral de rentabilidad para cada uno de los productos, siguiendo el ejemplo del supuesto 1.