



B.P. SERVIMED, S.A. de C.V.

BARRANCA DEL MUERTO 520  
COL. ALPES, MÉXICO, D.F.  
(52)(55)9171-9570  
info@servimed.com.mx



## CONGRESOS DE LA “A A LA W”

### El punto de equilibrio

**Dr. Jorge Bistení Bustani (MPI, IAPCO, AMPROFEC)**

En mi colaboración anterior de esta serie ofrecí escribir como encontrar el punto de equilibrio para hacer que un congreso tenga éxito financiero:

Es importante considerar en primer lugar que todo congreso tiene costos fijos y costos variables y que los primeros no están relacionados directamente al número de personas ya que de todas formas se tienen que erogar como son la promoción, la renta de salones, el audiovisual pero hay otros gastos íntimamente relacionados al número de personas como son las bolsas o portafolios, las comidas y bebidas o los libros del programa. Cuando conocemos el número de asistentes que tendrá un congreso, calcular la cuota de inscripción que debe cobrarse para llegar al punto de equilibrio es sencillo como se ilustra en el siguiente ejemplo:

#### Determinación de cuota

$$\text{Cuota de registro} = \frac{\text{Costos fijos} + \text{costos variables} \times \text{número de asistentes}}{\text{Número estimado de asistentes}}$$

Costos fijos = 2,300,000.00  
Costo variable x persona = 650.00  
Número estimado de asistentes = 800

$$\frac{2,300,000 + 520,000}{800}$$

Cuota por persona para cubrir gastos = \$3,525.00

Si además queremos que haya un remanente a favor del congreso simplemente agregamos la cantidad deseada a los gastos fijos como se ejemplifica a continuación

Costos fijos = 2,300,000.00  
Utilidad esperada = 500,000  
Costo variable x persona = 650.00  
Número estimado de asistentes = 800

$$\frac{2,300,000 + 500,000 + 520,000}{800}$$

Cuota por persona para cubrir gastos y tener un remanente de \$500,000.00 = \$4,150.00

En los ejemplos anteriores partimos de la base de que el número de asistentes era conocido lo cual ocurre en pocas ocasiones, a menos que sea un congreso repetitivo que ya conocemos y cuya asistencia promedio es estable, pero cuando desconocemos el número de personas que van a asistir el problema es mayor y en ese caso asignamos la cuota de inscripción en función de los gastos fijos y calculando un mínimo de asistentes para encontrar el punto de equilibrio financiero como se ejemplifica a continuación:

### **Punto de equilibrio**

$$\text{Número de asistentes} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Cuota de registro} - \text{Costo variable}}$$

Ej. Costos fijos = 1,000,000.00  
Cuota de registro = \$5,000.00  
Costo por persona = \$500.00

Número de asistentes necesario para llegar al punto de equilibrio = 222

Lo cual significa que si tenemos un gasto fijo de un millón de pesos, el costo variable por persona es de \$500.00 y la cuota de inscripción se ha fijado en \$5,000.00, disponemos de \$4,500.00 pesos por cada cuota para cubrir los costos fijos por lo cual requerimos de 222 inscritos para llegar al punto de equilibrio. Lo que este por debajo de ese número de personas será pérdida y lo que se encuentre por arriba será la utilidad.

Se que estos ejercicios aritméticos son áridos para la mayor parte de los lectores de esta sección pero son de la mayor importancia para el éxito financiero de un proyecto. Pretender determinar cuotas de inscripción antes de conocer los gastos es irresponsable y seguramente el resultado no será favorable.

La realidad cotidiana es desde luego otra. En mi experiencia de 20 años dedicado a esta actividad me he enfrentado a clientes que me indican la cuota a cobrar, que no saben cuantas personas asistirán, durante el proceso de organización deciden en que van a gastar y al final se quejan de no haber tenido el remanente que hubiesen esperado y que nunca me dieron a conocer, es decir, el cliente ha determinado cuanto va a cobrar, cuánto va a gastar y reclama al PCO por no haber obtenido las utilidades que hubiese deseado.

Un Organizador profesional de congresos tiene la obligación de dar a conocer a su cliente los mecanismos para tener un control económico de su congreso desde el momento en que se esta gestando. Es preciso que se elaboren los presupuestos de gastos antes de determinar las cuotas de inscripción y que se haga un estudio de mercado para prospectar el número de asistentes que pudiesen inscribirse.

La gran ventaja que tienen los congresos, particularmente los de médicos, es que llevan asociada una exposición técnico comercial que genera recursos adicionales para cubrir esos costos fijos a los que me he referido y en la mayor parte de los casos permite que el proyecto tenga un interesante remanente que sirva a la asociación como fondo para realizar otras actividades educativas o para iniciar la organización de congresos futuros.