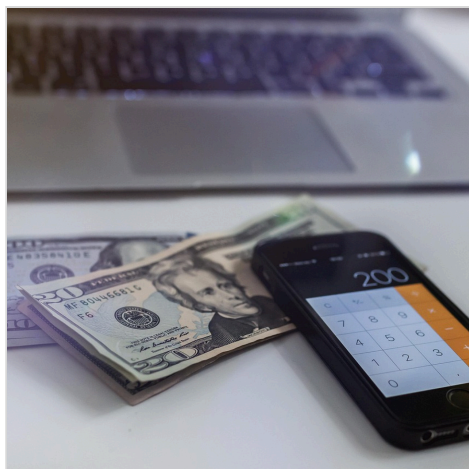


L U M B R E



Punto de equilibrio: cuántas ventas necesitas cada mes

Materia: Finanzas del emprendedor

07/10/2026

Antes de empezar

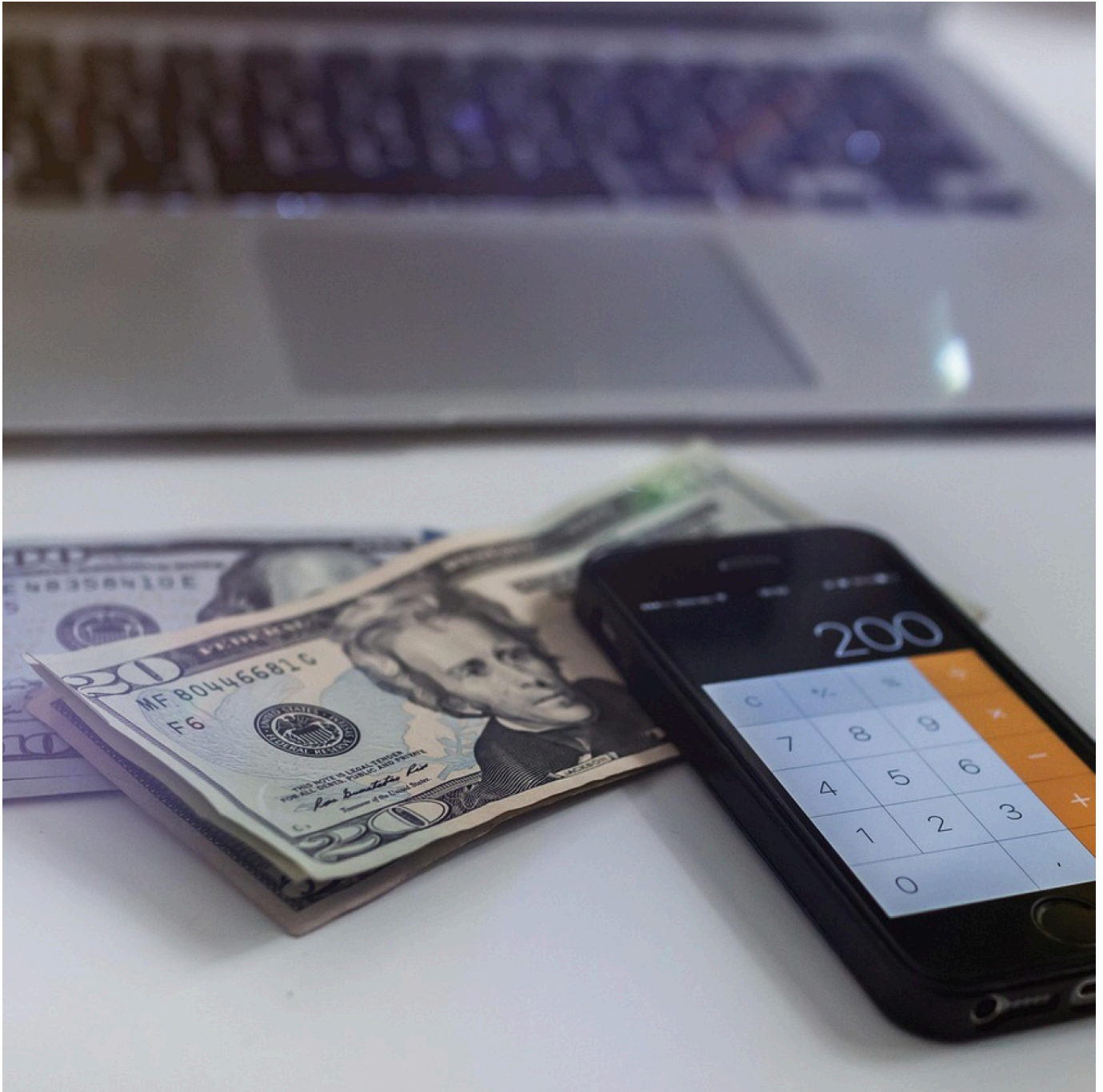
El punto de equilibrio es la fila de la que todo depende: cuántas unidades tienes que vender cada mes para pagar insumos, fijos y tu sueldo, sin ganar ni perder un peso. Este módulo la vuelve división de dos números con calendario: cuánto es eso por día, qué tan lejos está de tu venta real, y qué palancas lo mueven. Saldrás con tu cifra en unidades, en pesos y en distancia útil: el ancho exacto entre lo que vendes hoy y lo que necesitas vender.

QUÉ APRENDERÁS

- Calcular el punto de equilibrio propio en unidades y en dinero, con el sueldo del dueño dentro, y leerlo contra las ventas reales.

La pregunta que convierte «me va regular» en un

número



El equilibrio no es ganancia: es la fila donde la máquina empieza a producir para ti.

«¿Cuánto tienes que vender para no perder?» es la pregunta que el dueño contesta con el ánimo; el punto de equilibrio la contesta con división. La fórmula vive de la resta que ya calculaste en el curso de modelo de negocio: **cada unidad vendida deja un margen** (precio menos costo variable). Ese margen es el soldado que pelea dos guerras en orden: primero paga los **costos fijos del mes** (renta, luz base, tus cuotas fijas, el equipo) y **después** empieza a pagar **tu sueldo y la ganancia del negocio**. El punto de equilibrio es la última fila de esa batalla: las unidades en que los fijos quedaron exactamente cubiertos y el bolsillo no debe ni cobra un peso.

La cuenta, en una línea: fijos del mes ÷ margen por unidad = unidades de equilibrio. Con números de mostrador: cafetería de barra con fijos de 14,400 al mes (renta 6,000, servicios 2,400, sueldo medio tiempo 6,000) y café que se vende a 45 con 18 de insumo y vaso: margen 27 por taza. $14,400 \div 27 = 534$ **tazas al mes**, que dividido entre 26 días de operación son **21 tazas por día**. Ahí está la pregunta convertida en número: no «me va regular», sino «hoy vendo 14 y necesito 21; me faltan 7 al día».

El sueldo del dueño entra en la cuenta, no sale de la sobra

El equilibrio con el dueño gratis es una mentira amable: te dice «ya empatas» cuando en realidad estás **pagando por trabajar**. La regla de este curso: el sueldo del dueño vive entre los fijos del mes, porque es lo que el negocio te debe cada periodo por las horas que le das. Un negocio de repostería con 12,000 de fijos y 4,000 de sueldo del dueño tiene un equilibrio real de **16,000 ÷ margen**, no de 12,000. Dos consecuencias, y vale la pena mirarlás de frente: **el número sube** (a veces un 25 o 30 por ciento), y **el número se vuelve honesto**. La otra variante legítima es el equilibrio en dos pisos: «cubrir fijos sin mi sueldo» (el mínimo de supervivencia de la máquina) y «cubrir fijos con mi sueldo» (el mínimo de vida del negocio); saber leer ambos separa el «hoy el negocio aguanta» del «hoy el negocio me mantiene».

Del número al plan hay tres lecturas. **La del calendario:** unidades de equilibrio entre días de operación, porque «534 tazas» no se venden: se venden 21 hoy, mañana y pasado. **La del margen de seguridad:** de lo que vendes realmente, ¿qué porcentaje está **por encima** de la fila? Vender 25 y necesitar 21 es un margen del 16%: una lluvia de tres días te pone debajo. Vender 40 te da aire para el día malo, el descuento dado y la plaza que te falló. **La de las palancas:** el equilibrio solo se mueve por cuatro válvulas — precio arriba, variable abajo, fijos abajo, unidades arriba — y cada válvula tiene una pregunta de viabilidad («¿aguanta el cliente el precio?», «¿el mayorista me baja el insumo con este volumen?», «¿puedo mudar la renta?»), que se prueba con el semáforo del curso de validación, no con la fe.

Y la lectura que ordena las decisiones gordas del emprendedor: el equilibrio **es el filtro natural del presupuesto de arrancar**. Si las unidades de equilibrio diarias superan lo que **cualquier día de a pie** puede comprar en tu ubicación y horario, la fila no es una meta: es un semáforo en rojo estructural: o el local es grande de más para la venta posible, o el modelo (venta por encargo, dos productos, entrega programada) tiene que cambiar antes de firmar la renta. Con el número en la pared del local, las decisiones dejan de medirse contra el deseo y se miden contra la fila.

El punto de equilibrio no te dice si tu negocio es bueno: te dice, sin diplomacia, cuántas veces por día tiene que acertar la máquina.

— Lumbre · Empresa

Las cuatro palancas del equilibrio y su pregunta honesta

Palanca	Efecto en la fila	Pregunta honesta antes de aplicarla
Subir precio	Cada peso arriba baja la fila más rápido de lo que parece	¿Lo aguanta el techo del cliente medido en entrevistas?
Bajar costo variable	Cada peso de margen extra multiplica el efecto en la fila	¿El proveedor baja con volumen o baja la calidad?
Bajar fijos	Mueve la fila sin tocar al cliente	¿El local más barato cambia el flujo de gente que compra?
Subir unidades	No mueve la fila: te acerca a ella más rápido	¿El día de a pie alcanza esas unidades o hablo de temporada alta?
Sueldo del dueño en fijos	Sube la fila, pero dice la verdad	¿Qué sueldo mínimo puedo sostener sin que el negocio me lo deba?

1. Clasifica cada elemento de la cuenta del equilibrio de una papelería con servicio de impresiones:

Elementos:

- La renta del local de 7,500 mensuales
- Los 12 pesos que deja cada copia (cobra 15, gasta 3 en papel y tóner)
- La luz del local: 1,800 base, más la parte que sube con las máquinas
- La cuota del gimnasio del dueño, pagada de su bolsa personal
- Carpetas y engargolados: precio menos insumo por trabajo

Fijo del mes	. . .
Margen por unidad	. . .
No entra en la cuenta	. . .

2. La taquería de la esquina vende en promedio 180 tacos al día; sus tacos dejan \$3.60 de margen cada uno; sus fijos del mes (incluido el sueldo que se paga el dueño) suman \$23,400. El dueño dice: «me va bien porque la venta diaria es de 600 pesos y los tacos se venden solos». ¿Qué dice la división?

- ☐ Tiene razón: 180 tacos diarios es un volumen envidiable en la esquina
- ☐ Necesita $23,400 \div 3.60 = 6,500$ tacos al mes, unos 217 por día: hoy vende 180, está 37 tacos **por debajo** de la fila, y ese hueco —casi 4,000 al mes— es el sueldo que hoy no sale de la caja sino de su bolsillo
- ☐ Le sobra: $180 \times 3.60 = 648$ diarios contra 23,400 mensuales, sobran casi todos los días
- ☐ El número no se puede calcular: los tacos no son una unidad medible

3. Estar en el punto de equilibrio significa que el negocio ya es rentable: cubre todos sus costos, así que de ahí para arriba es ganancia del dueño.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Calcula tu equilibrio con la división de una línea: fijos del mes (con tu sueldo adentro) entre el margen por unidad de tu producto principal; pásalo a unidades por día de operación y compáralo con tu venta real de la semana pasada. Escribe la distancia en la pared de tu local o en el teléfono: «necesito X por día; hoy vendo Y». Elige una palanca de la tabla y ponle fecha de prueba: cuántas unidades menos queda la fila si el precio sube 10%, si el proveedor baja 15% el insumo, o si cambias de local.

Si vender 200 por día en tu esquina es físicamente imposible, el equilibrio no es una meta: te está diciendo que el modelo, no el esfuerzo, es lo que hay que cambiar.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- Equilibrio = fijos del mes $\div$ margen por unidad: la división más barata del mundo.
- El sueldo del dueño entra en los fijos: el equilibrio con dueño gratis es una mentira amable.
- De la fila al calendario: unidades por día de operación, no por mes abstracto.

- El margen de seguridad es el porcentaje de venta real por encima de la fila.
- Solo cuatro válvulas mueven la fila: precio, variable, fijos, unidades — cada una con su pregunta honesta.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué significa exactamente estar en el punto de equilibrio?
2. ¿Por qué el sueldo del dueño se mete en la cuenta?
3. ¿Cómo se traduce la fila mensual a unidades por día?
4. ¿Qué es el margen de seguridad y para qué sirve?
5. ¿Cuáles son las cuatro palancas que mueven el equilibrio?

Lo que debes poder hacer

- Calcular el equilibrio en unidades y pesos con el sueldo propio incluido.
- Comparar la venta real contra la fila y expresar la distancia en unidades por día.
- Simular el efecto de las cuatro palancas sobre la fila de equilibrio.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

5. Chequeo: la fila en la pared



Siguiente: *La caja es la palabra: proyectar trece semanas y contar la vida* — el equilibrio dice cuánto vender; la caja dice cuándo te alcanza para pagar lo que tienes que pagar, que no siempre coincide.

Referencia curricular

Materia:	Finanzas del emprendedor
-----------------	--------------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/emp-emp-c47-m03-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat