GUÍA PARA USAR LA CALCULADORA DE PUNTO DE EQUILIBRIO

🧠 ¿Qué es el Punto de Equilibrio?

El **punto de equilibrio** es la cantidad mínima de unidades que una empresa debe vender para cubrir **todos sus costos**, sin ganar ni perder dinero. Nos ayuda a entender cuántas ventas necesitamos **para no tener pérdidas**.

📌 ¿Qué datos debo ingresar?

Concepto	¿Qué es?	¿Cómo lo calculo?	Ejemplo
Costo fijo mensual (CF)	Son los gastos que pagas cada mes, sin importar cuánto vendas.	Suma arriendo, servicios, sueldos, etc.	Arriendo: $1.000.000 Servicios: $300.000 Sueldos: $1.200.000 **Total: $2.500.000**
Costo variable por unidad (CV)	Lo que cuesta vender cada unidad.	Costo del producto, empaque, comisiones.	Producto: $12.000 Empaque: $1.000 Transporte: $2.000 **Total: $15.000**
Precio de venta por unidad (PV)	El precio al que vendes cada producto.	Es tu precio de venta habitual.	**$25.000**

📐 Fórmulas Automáticas en la Calculadora:

1. **Punto de Equilibrio (en unidades):**
   CF / (PV - CV)
   Ejemplo:
   2.500.000 / (25.000 - 15.000) = 250 unidades

2. **Ingresos para alcanzar el punto de equilibrio:**
   Unidades de equilibrio × Precio de venta
   Ejemplo:
   250 × 25.000 = $6.250.000

🎯 ¿Para qué sirve esta herramienta?

- Identificar cuántas unidades debo vender **para no tener pérdidas**.
- Tomar decisiones sobre precios y promociones.
- Planear financieramente con mayor claridad.
- Saber si mi negocio es **sostenible con los costos actuales**.

🛠 Recomendaciones para el uso

- Llena primero tus **costos fijos reales** mensuales.
- Calcula bien cuánto te cuesta vender una unidad (**incluye todo**).
- Asegúrate de tener un precio de venta que te permita cubrir esos costos.
- Usa esta herramienta **mes a mes** para hacer ajustes.