

# Calculadora de ROAS y punto de equilibrio

## El número exacto por debajo del cual tu campaña deja de ser rentable

El ROAS suelto no dice nada. Un ROAS de 4 puede ser excelente o ruinoso según tu margen. Esta calculadora te da la fórmula del ROAS de equilibrio, el punto exacto donde no ganas ni pierdes, para que sepas con números, y no con sensaciones, cuándo una campaña es rentable y cuándo estás financiando ventas que te cuestan plata.

## Los datos que necesitas a la mano

Reúne estos cuatro números de tu negocio antes de calcular. Si no los tienes claros, ese es tu primer problema, no la pauta.

- Ticket promedio: cuánto factura una venta en promedio.
- Margen de contribución (%): qué porcentaje del ticket queda después de costo de producto y costos variables.
- Inversión en pauta del período.
- Ventas atribuidas a esa pauta en el mismo período.

## La fórmula del ROAS de equilibrio

El ROAS de equilibrio es el inverso de tu margen. Es el ROAS mínimo que necesitas para que la pauta no te cueste plata.

- $\text{ROAS de equilibrio} = 1 \div \text{Margen de contribución}$
- $\text{ROAS real} = \text{Ventas atribuidas} \div \text{Inversión en pauta}$
- Si tu ROAS real es mayor que el de equilibrio, ganas. Si es menor, pierdes.
- $\text{Ganancia neta de la pauta} = (\text{Ventas} \times \text{Margen}) - \text{Inversión}$

## Ejemplo resuelto paso a paso

Una marca con ticket promedio de \$120.000 COP y margen del 40% invierte \$2.000.000 en un mes y atribuye \$7.000.000 en ventas.

- $\text{ROAS de equilibrio} = 1 \div 0,40 = 2,5$ . Necesita facturar 2,5 veces lo invertido solo para empatar.
- $\text{ROAS real} = 7.000.000 \div 2.000.000 = 3,5$ . Está por encima del equilibrio, hay rentabilidad.
- $\text{Ganancia neta} = (7.000.000 \times 0,40) - 2.000.000 = 2.800.000 - 2.000.000 = 800.000 \text{ COP}$ .
- Conclusión: cada peso invertido deja \$0,40 de ganancia neta. La campaña es sana.

## Cómo interpretar tu resultado

El número por sí solo no es la decisión. Léelo según en qué etapa está la cuenta.

- ROAS real muy por encima del equilibrio: tienes espacio para escalar, probablemente estás dejando ventas sobre la mesa.
- ROAS real justo en el equilibrio: la pauta paga clientes pero no genera utilidad directa; justificable si valoras el cliente recurrente (LTV).

- ROAS real por debajo del equilibrio: estás pagando por vender. Solo tiene sentido en adquisición agresiva con LTV alto y caja para aguantar.
- Recalcula siempre que cambie tu costo de producto o tu precio: el equilibrio se mueve con ellos.

## Errores comunes que arruinan el cálculo

La mayoría de cuentas creen ser rentables porque calculan mal. Evita estas trampas.

- Usar el margen bruto en vez del de contribución: te olvidas de empaque, envío y comisiones y el equilibrio te queda mentiroso.
- Contar ventas que no vienen de la pauta: infla tu ROAS y te hace escalar algo que en realidad no funciona.
- Ignorar devoluciones: una tasa de devolución del 15% cambia por completo el panorama.
- Mirar el ROAS del día y no del período: la ventana de atribución necesita días para madurar.

**¿Quieres que lo implementemos por ti?**

Auditoría gratis de tu pauta · WhatsApp +57 302 561 6257 · [manusmsads.com](https://manusmsads.com)