

# Punto de equilibrio de una campaña

## Calcula cuántas ventas necesitas para que tu campaña deje de ser un gasto

El punto de equilibrio es la cantidad de ventas en la que tu campaña ni gana ni pierde: a partir de ahí, todo es ganancia. Saberlo te quita la angustia de no saber si una campaña va bien y te da una meta clara. En esta calculadora tienes las fórmulas y un ejemplo resuelto con cifras en pesos colombianos para que lo apliques a tu propio caso.

## Qué necesitas tener a la mano

Para calcular el punto de equilibrio solo necesitas tres datos de tu negocio y tu campaña. Tenlos listos antes de empezar.

- Inversión total de la campaña en pesos
- Precio de venta de tu producto o servicio
- Costo directo de producir o entregar ese producto

## Fórmula del margen por venta

Primero calcula cuánto te deja cada venta antes de pauta. Esta es la base de todo.

Margen por venta igual a precio de venta menos costo directo.

## Fórmula del punto de equilibrio

El punto de equilibrio en número de ventas se obtiene dividiendo la inversión entre el margen por venta. Ese es el número mínimo de ventas para no perder.

Punto de equilibrio en ventas igual a inversión de la campaña dividida entre el margen por venta.

Si quieres el costo máximo que puedes pagar por venta para no perder, divide la inversión entre las ventas que esperas, y compáralo con tu margen.

## Ejemplo resuelto en pesos colombianos

Veamos un caso completo con cifras reales para que sigas el cálculo paso a paso.

- Inversión de la campaña: 1.500.000 pesos
- Precio de venta: 200.000 pesos
- Costo directo: 120.000 pesos
- Margen por venta: 200.000 menos 120.000 igual a 80.000 pesos
- Punto de equilibrio: 1.500.000 dividido entre 80.000 igual a 18,75, es decir 19 ventas

## Cómo leer el resultado y decidir

En el ejemplo, necesitas 19 ventas para no perder. La venta número 20 en adelante es ganancia pura de 80.000 pesos cada una. Con eso puedes tomar decisiones claras.

- Si la campaña pasa de 19 ventas, ya es rentable

- Si lleva la mitad de la inversión gastada y va por menos de la mitad del punto, revisa la oferta
- Tu costo por venta nunca debe acercarse a tu margen de 80.000
- Usa este número como meta mínima antes de pensar en escalar

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

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