



Punto de Equilibrio y Margen

Esta plantilla calcula cuánto necesita vender cada mes para cubrir todos sus costos (punto de equilibrio), cuánto le deja cada servicio o producto, y qué precio necesitaría si sus costos suben.

Las hojas del archivo

Hoja	Qué hace (además, la hoja Instrucciones explica los pasos y los colores)
Datos	1. Costos fijos mensuales · 2. Hasta 8 servicios o productos (precio sin IVU, costo, comisión, minutos y vendidos al mes) · 3. Otros datos.
Resultados	Resumen mensual, mezcla de servicios, equilibrio y precios por servicio, y gráfica de ventas actuales vs. punto de equilibrio.

Cómo llenarla, paso a paso

- 1 Costos fijos.** En Datos, escriba los costos que paga aunque no venda nada: renta, nómina fija, servicios, seguros, préstamos y otros.
- 2 Servicios o productos.** Hasta 8, con su precio (sin IVU), su costo por servicio y cuántos vende en un mes normal.
- 3 Opcional:** el % de comisión del empleado y los minutos que toma cada servicio, para ver cuánto le deja cada hora.
- 4 Otros datos.** Días que abre al mes, aumento esperado en sus costos variables, margen deseado y ganancia mensual deseada.
- 5 Revise Resultados:** punto de equilibrio, mezcla de servicios y precios sugeridos.

Tres cálculos que hace la plantilla

Lo que deja cada servicio = precio – costo por servicio – comisión. **Margen %** = lo que deja ÷ precio.
Markup % = lo que deja ÷ (costo + comisión). Margen y markup no son lo mismo.

Antes de empezar

El archivo con la palabra **EJEMPLO** trae un negocio ficticio ya lleno; para sus números, use el archivo sin esa palabra. Hechas para Excel 2016 o posterior. Pueden abrirse en Google Sheets; algunas funciones y formatos pueden comportarse diferente. **Dónde escribir:** solo en las celdas de fondo marfil (Entrada). Las blancas son cálculos protegidos y las azul pizarra son los resultados principales.



Leer su punto de equilibrio

EJEMPLO: números ficticios. Salón de uñas ficticio.

Resumen mensual	Resultado
Ventas actuales al mes	\$12,535
Margen de contribución total	\$5,716
Margen de contribución (%)	45.6%
Costos fijos al mes	-\$3,925
Ganancia mensual estimada	\$1,791
Punto de equilibrio: ventas al mes	\$8,607
Equilibrio: ventas por día (24 días)	\$359
Ventas para ganancia deseada (\$2,500)	\$14,090
Margen de seguridad	31.3%

Servicio	Ventas al mes	Margen al mes
Manicura básica	\$2,160	\$996
Pedicura spa	\$2,800	\$1,280
Uñas acrílicas (set completo)	\$2,475	\$1,080
Relleno de acrílico	\$2,100	\$930
Gel en manos	\$2,100	\$980
Diseño de uñas (arte)	\$900	\$450
Total	\$12,535	\$5,716

Fíjese: $\$5,716 - \$3,925 = \$1,791$; y $\$3,925 \div 45.6\% = \$8,607$.

Cómo leerlo

- ? En el ejemplo, Resultados dice: «Bien: sus ventas actuales están por encima del punto de equilibrio.»
- ? El **margen de seguridad** (31.3%) es cuánto pueden bajar sus ventas antes de llegar al equilibrio.

Errores comunes

- ✗ **Poner precios con IVU:** la plantilla pide precios sin IVU.
- ✗ **Tomar el precio sugerido como final:** considere también su competencia y sus clientes.

Para entender mejor estos números, vea también nuestra «Guía: cuánto ganó, qué tiene y qué debe su negocio», gratuita.

Más plantillas gratuitas: axisadvisorypr.com/recursos

Divulgaciones

Esta guía es educativa. No constituye asesoría contributiva, legal, financiera ni de inversión. Es información general, no asesoría para su caso particular. Los resultados de la plantilla dependen de los números y supuestos que usted entra, y usted es responsable de ellos; si no está seguro, consulte a un profesional de contabilidad o impuestos. Los ejemplos usan números ficticios. AXIS Independent Advisory no garantiza resultados ni asume responsabilidad por decisiones tomadas con esta guía o la plantilla. La información puede cambiar. © 2026 **AXIS Independent Advisory.**