PUNTO DE EQUILIBRIO

¿Cuántos pedidos hacen falta para cubrir los gastos?

Breaking incluso significa que las ventas cubren todos los costos de hacer negocios. Cada pedido paga primero por los materiales y servicios que utiliza. Lo que queda ayuda a pagar facturas como el alquiler que continúan incluso en un mes tranquilo.

> **En una imprenta**
> Un lote de señales vende por $100. El propietario quiere establecer un objetivo de ventas mensual. Para encontrarlo, primero siga el dinero de un pedido.

Seguir una orden	Monto
El cliente paga por un lote	$100
Materiales y tinta utilizados para este lote	−$50
Acabados en el exterior, entrega y tarifas de tarjeta	−$20
El dinero que queda para cubrir las facturas mensuales de la tienda	**$30**

Convertir una orden en un objetivo mensual

El alquiler, los salarios regulares y otras facturas fijas ascienden a 60.000 dólares para el mes. Cada pedido aporta $30 para esas facturas. Divide $60,000 en $30 y recibe 2.000 pedidos. A $ 100 cada uno, eso significa $200,000 en ventas para alcanzar el punto de equilibrio. En ese momento, las ventas han cubierto los costos en este ejemplo.

Compruébalo contra un mes tranquilo

A 1.800 órdenes, la tienda mantiene $54,000 después de los gastos de pedido. Eso deja $6,000 de facturas mensuales descubiertas. Doscientos pedidos más cerrarían la brecha si el precio y los costos permanecen iguales.

> **Pruébalo en un producto que vendes**
> Escriba el precio y reste los costos que incurre por un pedido más. La cantidad que queda es su contribución. Para esta tienda, $30 de $100 es 30%. Cuenta los sueldos regulares una vez, en las facturas mensuales.