

## ESTRUCTURA DE COSTES

Concepto	Valor
Precio de venta por unidad	249,99 €
Costes fijos mensuales	9.400,44 €
Coste variable unitario	150,00 €
Margen de contribución por unidad	99,99 €

Fórmula	Cálculo	Resultado
Punto muerto (unidades)	Costes fijos ÷ Margen unitario	9.400,44 ÷ 99,99  <b>94 unidades / mes</b>
Punto muerto (euros)	Unidades × Precio de venta	94 × 249,99 €  <b>23.499,06 € / mes</b>

Ventas mensuales (unidades)	Ingresos (€)	Costes totales (€)	Resultado
50 unidades	12.499,50 €	14.700,24 €	Pérdidas
75 unidades	18.749,25 €	17.650,19 €	Pérdidas
<b>94 unidades (PUNTO MUERTO)</b>	<b>23.499,06 €</b>	<b>23.499,06 €</b>	<b>Equilibrio</b>
110 unidades	27.498,90 €	25.149,34 €	Beneficio
130 unidades	32.498,70 €	28.149,24 €	Beneficio

Aspecto	Explicación
¿Qué es el punto muerto?	Nivel de ventas donde ingresos = costes
Punto muerto en unidades	<b>94 secadores al mes</b>
Punto muerto en euros	<b>23.499,06 € mensuales</b>
A partir de...	La empresa empieza a generar beneficios

El punto muerto de ISILIK S.L. sería en **94 unidades vendidas al mes**. La empresa cubre todos sus costes fijos y variables. A partir de ese volumen de ventas, el modelo de negocio comienza a ser rentable, por lo que resulta fundamental una estrategia comercial eficaz y una correcta gestión de los costes.