

Contribución Marginal y Punto de Equilibrio

Sostenibilidad Financiera

La **Contribución Marginal (CM)** y el **Punto de Equilibrio (PE)** cumplen roles centrales e interdependientes en la sostenibilidad financiera, ya que definen el margen de ganancia por unidad y el **volumen de ventas mínimo necesario para que un negocio no pierda dinero**

Dominar estos conceptos es uno de los **cinco pilares fundamentales** para construir un negocio gastronómico que sea rentable y sostenible en el tiempo. Si no se comprenden estos indicadores, se colocan mal los precios, no se alcanza el punto de equilibrio y el negocio pierde dinero.

A continuación, se detalla el rol clave de cada concepto:

1. Rol Clave de la Contribución Marginal (CM)

La Contribución Marginal es catalogada como el "**motor del negocio**". Su rol clave es determinar la **rentabilidad unitaria** y la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones fijas.

A. Definición y Cobertura de Costos Fijos

La CM es el dinero que queda "**limpio**" después de restar el Costo Variable Unitario (CVu) al Precio de Venta (PV)

- **Función Principal:** Representa el aporte de dinero que cada venta realiza para **cubrir los costos fijos** del local (como alquiler, sueldos administrativos, seguros, etc.)
- **Generación de Ganancia:** Una vez que todas las ventas han cubierto la totalidad de los costos fijos, cada venta adicional se convierte en **ganancia pura**
- **Metáfora:** Cada venta suma "ladrillitos" para cubrir los costos fijos

B. Impacto en Decisiones Estratégicas

La CM guía la toma de decisiones para mejorar la rentabilidad general:

- Es crucial **maximizar la CM** de cada producto y **vender productos con alta CM** para acelerar la cobertura de los costos fijos
- En el presupuesto básico, el Margen de Contribución Total (Ventas menos Costos Variables) es el dinero disponible específicamente para **cubrir los fijos y generar ganancia** (Resultado Final)

2. Rol Clave del Punto de Equilibrio (PE)

El Punto de Equilibrio es "**la primera meta**" financiera de cualquier negocio. Su rol clave es establecer el **umbral mínimo de operación necesario para la supervivencia económica, garantizando la no-pérdida.**

A. Establecimiento del Mínimo de Supervivencia

El PE es el **número mínimo de ventas** necesarias (en unidades o ingresos) para **no perder dinero**. Es el punto exacto donde los ingresos igualan a los costos totales

- **Sostenibilidad:** Determina la viabilidad del negocio, ya que antes de alcanzar el PE, la operación está generando pérdidas
- **Fórmula:** El PE se calcula dividiendo los Costos Fijos (CF) totales por la Contribución Marginal unitaria (CMu) ($PE = CF \div CMu$). Esto muestra la dependencia directa: el PE es el volumen de ventas que necesita la CM para cubrir la estructura de Costos Fijos

B. Indicador del Inicio de la Rentabilidad

El PE marca el momento a partir del cual el negocio comienza a generar ganancia real:

- **Ganancia Pura:** A partir de la unidad vendida después de alcanzar el PE, **todo lo que se vende es ganancia pura**
- **Ejemplo Práctico:** Si un restaurante tiene un PE de 300 platos/mes, necesita vender esa cantidad para cubrir los fijos. **Del plato 301 en adelante, ya es ganancia**

En resumen, la **Contribución Marginal** asegura que cada transacción individual aporte positivamente al negocio, mientras que el **Punto de Equilibrio** traduce la eficiencia de esa contribución en una meta de volumen alcanzable para garantizar la sostenibilidad y el inicio de la ganancia.

Costos Fijos y Variables: Influencia en Precios y Rentabilidad

La clasificación de costos en fijos (CF) y variables (CV) influye **directamente** en la fijación de precios y la rentabilidad de un negocio, ya que define cómo se calcula el precio de venta, qué margen se obtiene por cada unidad vendida y cuál es el volumen de ventas mínimo necesario para evitar pérdidas

Si no se entienden los costos en gastronomía, se ponen mal los precios, no se llega al Punto de Equilibrio, y el negocio pierde dinero

A continuación, se detalla la influencia de cada tipo de costo:

I. Influencia de los Costos Variables (CV) en la Fijación de Precios y Rentabilidad

Los **Costos Variables (CV)** son aquellos que suben o bajan según el volumen de producción o ventas, estando directamente relacionados con el nivel de actividad

1. Fijación de Precios

Los costos variables unitarios (CVu), como los ingredientes para un plato son el pilar para calcular el precio de venta (PV) en varios métodos :

- **Food Cost %:** Este método, estándar en gastronomía, se basa en que el costo de los ingredientes (un costo variable directo) es dividido por el porcentaje deseado de Food Cost para determinar el PV [. Por ejemplo, si el costo de ingredientes es \$900 y se busca un Food Cost del 30%, el PV será de \$3.000 .

2. Cálculo de la Rentabilidad por Unidad (Contribución Marginal)

La clasificación de costos variables es esencial para calcular la **Contribución Marginal (CM)**

- **Aporte a la Ganancia:** La CM representa el dinero que cada venta aporta para **cubrir los costos fijos** y, una vez cubiertos, convertirse en ganancia pura
- **Decisiones de Rentabilidad:** Es crucial maximizar la CM de cada producto y controlar los costos variables para asegurar la salud financiera del negocio.

II. Influencia de los Costos Fijos (CF) en la Rentabilidad (Punto de Equilibrio)

Los **Costos Fijos (CF)** son independientes del nivel de actividad y se pagan, aunque no se venda nada (ej. alquiler, sueldos administrativos, seguros)

1. Determinación de la Meta Mínima de Ventas (Punto de Equilibrio)

La clasificación y cuantificación de los costos fijos es indispensable para calcular el **Punto de Equilibrio (PE)**, que es la primera meta de ventas, ya que indica las ventas mínimas necesarias para no perder dinero.

- **Fórmula del PE:** El PE se calcula dividiendo los **Costos Fijos totales (CF)** por la Contribución Marginal unitaria (CMu)

$$PE = CF \div Cmu$$

- **Impacto en la Ganancia:** La magnitud de los costos fijos, junto con la CM que generan las ventas, determina cuántas unidades se deben vender . Solo a partir de la unidad vendida después de alcanzar el PE, el negocio comienza a generar ganancia pura . Por ejemplo, si los CF son \$3.000.000 y la CM por plato es \$10.000, el PE es de 300 platos/mes

2. Presupuesto y Resultado Final

En el proceso presupuestario, la distinción entre costos fijos y variables es fundamental para proyectar la rentabilidad :

1. Se restan los **Costos Variables** de las Ventas para obtener el Margen de Contribución (MC) .
2. Luego, se restan los **Costos Fijos** del Margen de Contribución para obtener el Resultado Final (Ganancia o Pérdida) .

En resumen, la clasificación de costos es la base para asegurar la rentabilidad : los **Costos Variables** definen el precio mínimo y la contribución marginal unitaria (CM), mientras que los **Costos Fijos** definen el volumen total de ventas necesario para alcanzar la rentabilidad general del negocio (PE)

Cálculo y Componentes del Punto de Equilibrio

El **Punto de Equilibrio (PE)** es la **primera meta** financiera de cualquier negocio y su cálculo es fundamental para la sostenibilidad.

Es el número mínimo de ventas (unidades) necesarias para que los ingresos igualen a los costos totales, garantizando que el negocio no pierda dinero.

A continuación, se detalla la fórmula y los pasos necesarios para calcular el Punto de Equilibrio, según la metodología presentada en las fuentes:

1. La Fórmula del Punto de Equilibrio (PE)

El Punto de Equilibrio se calcula dividiendo los Costos Fijos totales por la Contribución Marginal unitaria

$$PE = CF \div Cmu$$

El resultado de esta fórmula indica **cuántas unidades** (platos, productos, etc.) debe vender el negocio para cubrir todos sus costos fijos.

2. Componentes Necesarios para el Cálculo

Para aplicar la fórmula del PE, es imprescindible haber determinado previamente dos valores clave: los Costos Fijos totales y la Contribución Marginal unitaria (CMu).

A. Costos Fijos (CF)

Los Costos Fijos son aquellos que se pagan, **aunque no se venda nada** y son independientes del nivel de actividad del negocio.

Para obtener los Costos Fijos totales, debe listarse y sumar todo lo que se paga sí o sí mensualmente.

- **Ejemplos de CF:** Alquiler del local, seguros y licencias, y servicios básicos mínimos. Internet etc.

B. Contribución Marginal Unitaria (CMu)

La Contribución Marginal (CM) es considerada el "**motor del negocio**" y representa lo que queda "**limpio**" de cada venta para cubrir los costos fijos y, posteriormente, generar ganancia pura.

La CMu se calcula restando el Costo Variable Unitario (CVu) del Precio de Venta (PV)

$$CM = PV - CVu$$

Precio de Venta (PV): Lo que se cobra al cliente por el producto o servicio.

- **Costo Variable Unitario (CVu):** El costo variable de una sola unidad (ej., ingredientes por plato, *packaging*).

3. Ejemplo Práctico de Cálculo

Las fuentes proveen ejemplos claros de cómo aplicar la fórmula del PE para determinar el volumen mínimo de ventas:

| Concepto | Montos |
|--|-----------------------------|
| Costos Fijos (CF) mensuales | \$3.000.000 |
| Contribución Marginal (CMu) por unidad | \$10.000 (por plato) |
| Fórmula ($PE = CF \div CMu$) | $\$3.000.000 \div \10.000 |
| Punto de Equilibrio (PE) en Unidades | 300 platos/mes |

4. Interpretación del Resultado

El cálculo del PE determina que, una vez alcanzado ese número de ventas, el negocio cubre todos sus costos.

- **Restaurante:** Necesita vender 300 platos al mes para cubrir todos los costos fijos. **Del plato 301 en adelante, ya es ganancia pura.**

5. Hoja de Ruta para Aplicar (Pasos Secuenciales)

Para calcular correctamente el PE dentro de un análisis financiero, se recomienda seguir estos pasos en orden

Definir el Precio de Venta (PV): Fijar el precio usando un método de cálculo (ej. fórmula básica, *markup* o *food cost %*).

1. **Calcular el Costo Variable Unitario (CVu):** Sumar ingredientes más comisiones, si aplican.
2. **Obtener la Contribución Marginal Unitaria (CMu):** Calcular.
3. **Listar los Costos Fijos (CF):** Anotar y sumar los costos mensuales (alquiler, sueldos, seguros, etc.).
4. **Calcular el Punto de Equilibrio (PE):** Aplicar la fórmula.

