

Punto de Equilibrio en Gastronomía

La primera meta financiera para un negocio rentable.

En gastronomía, si no llegamos al punto de equilibrio, el negocio pierde dinero.

El riesgo fundamental de la operación gastronómica y hotelera.

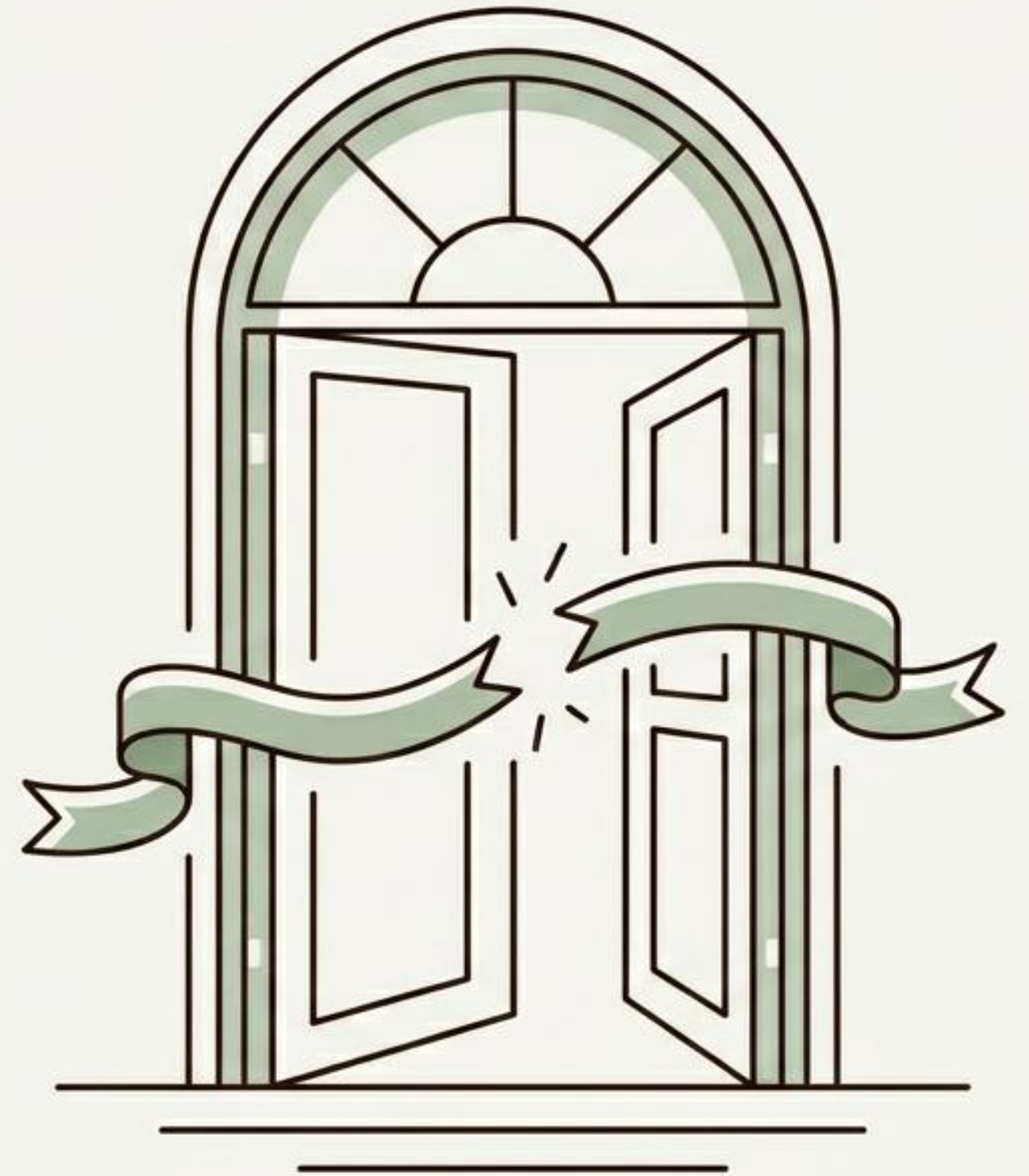
¿Qué es el Punto de Equilibrio?

Tu Primera Meta

Es el número mínimo de ventas necesarias para la supervivencia económica.

El umbral exacto donde los ingresos igualan a los costos totales.

El momento preciso donde el negocio deja de perder dinero y se prepara para ganar.



El Muro a Escalar: Costos Fijos (CF)



Se pagan aunque la producción sea cero.
Son independientes del nivel de actividad del negocio.

El "Muro" existe en el nivel cero.
Hay que cubrirlo antes de pensar en ganancias.



Alquiler del local:
\$500.000/mes



Sueldos administrativos:
\$350.000/mes



Seguros, licencias y servicios básicos.

El Motor del Negocio

Desarmando la rentabilidad por unidad.



Precio de
Venta (PV)



Costo Variable
Unitario (CVu)



**Contribución Marginal
Unitaria (CMu)**

La Contribución Marginal Unitaria es lo que queda “limpio” de cada venta.
Es el motor que impulsa la rentabilidad de la operación.

La Dinámica de los “Ladrillitos”

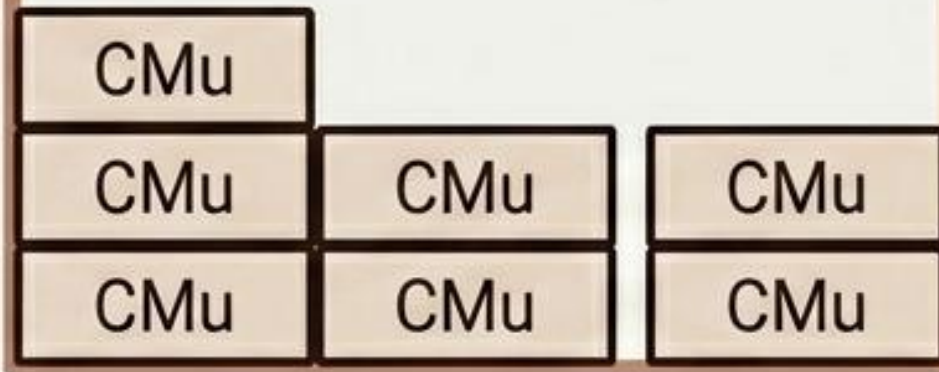


CMu

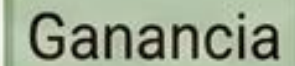
Cada venta aporta un “ladrillito” (CMu).



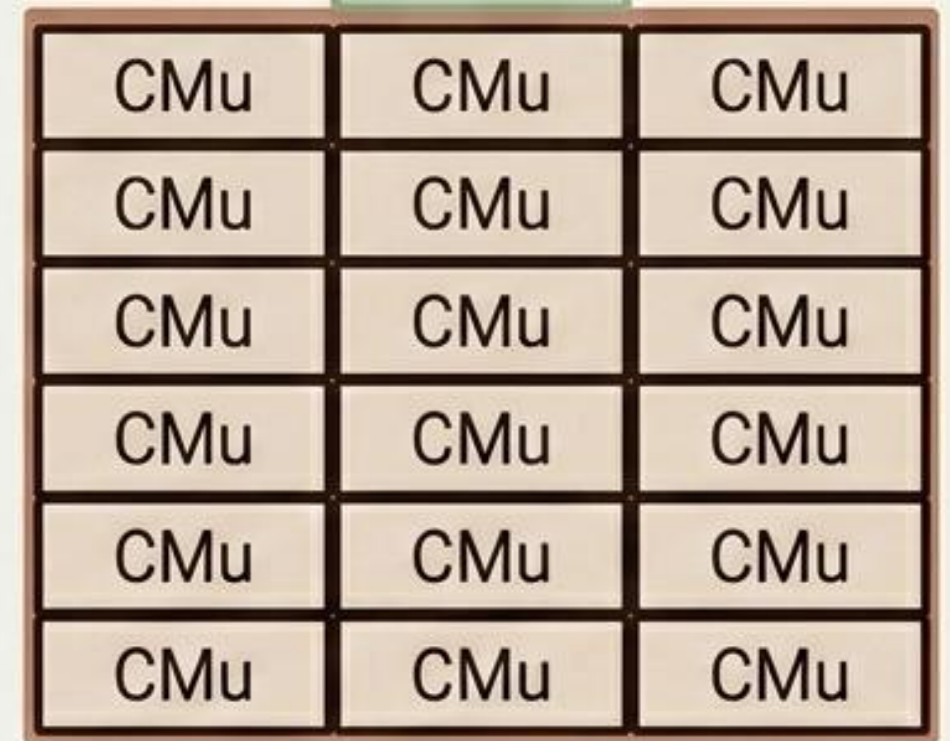
Muro de Costos Fijos



Estos ladrillos se apilan exclusivamente para cubrir el muro de los Costos Fijos.



Ganancia



Una vez cubiertos todos los fijos, el siguiente ladrillo es ganancia pura.

La Fórmula Maestra

Costos Fijos Totales
(El tamaño del muro)

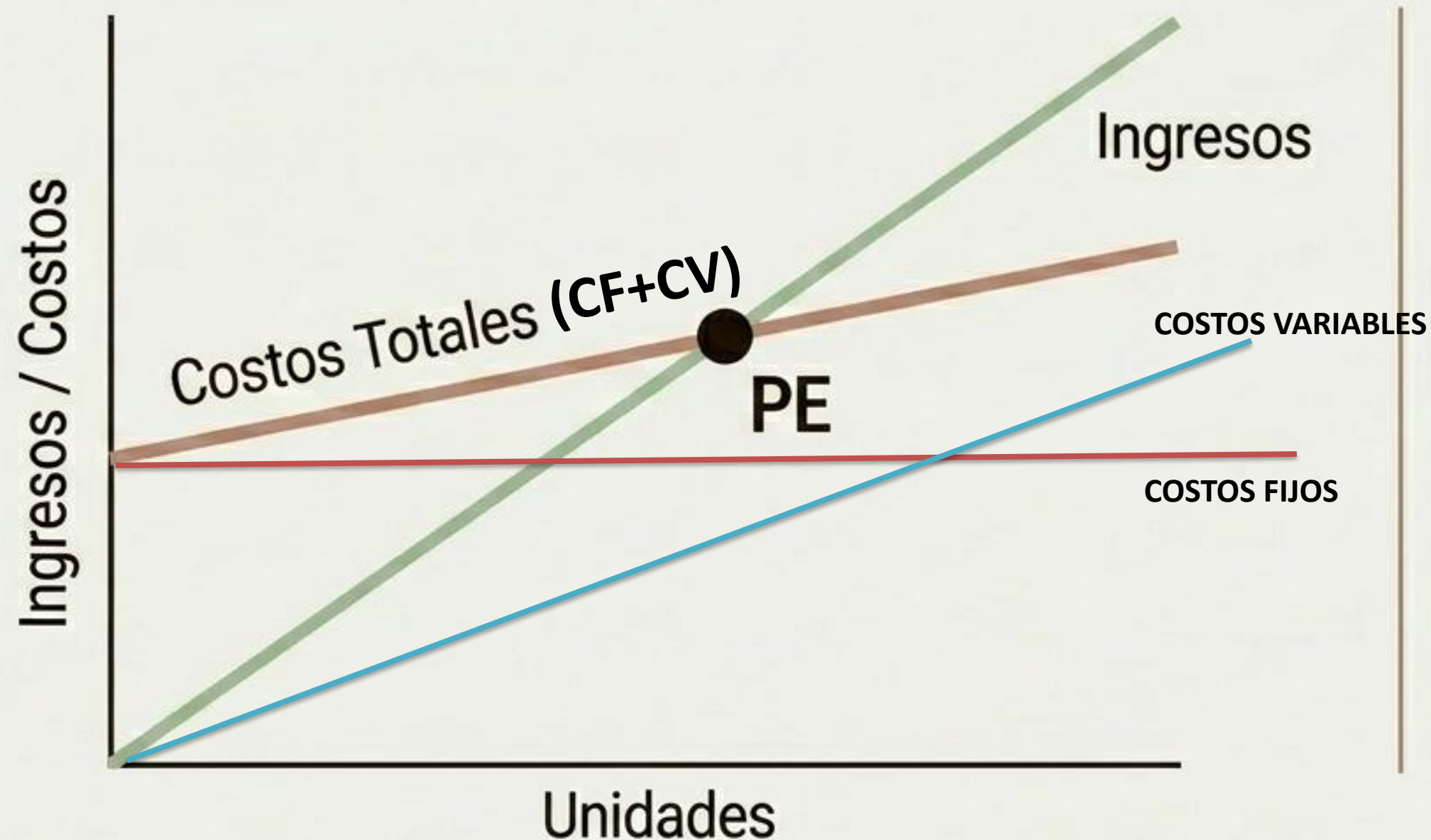
$$PE = CF \div CMu$$

Punto de Equilibrio
(Cuántos ladrillos
necesitamos vender)

Contribución Marginal Unitaria
(El tamaño de cada ladrillo)

Punto de Equilibrio
(Cuántos ladrillos
necesitamos vender)

La Geometría de la Sostenibilidad



1. Los ingresos (verde) comienzan en cero porque empezamos a producir desde cero.
2. Los Costos Totales (terracota) no comienzan en cero. Comienzan a la altura de los Costos Fijos.
3. El cruce es nuestro umbral de supervivencia.

Caso de Estudio: El Restaurante

El Escenario



Costos Fijos mensuales (CF): \$3.000.000

Contribución Marginal Unitaria por plato
(CMu): \$10.000

La Resolución

$$PE = \$3.000.000 \div \$10.000$$

$$PE = 300 \text{ platos/mes}$$

Del plato 301 para arriba, ya es ganancia.

Taller Práctico: Hoja de Ruta

Preparación para los ejercicios.

Definir Precio de
Venta (PV)

1

Obtener Contribución
Marginal Unitaria
($CMu = PV - CVu$)

2

Calcular Costo
Variable Unitario
(CVu)

3

Listar Costos Fijos
Totales (CF)

4

Calcular Punto de
Equilibrio
($PE = CF \div CMu$)

5

Prepare calculadoras y papel.

Ejercicio 1: La Pizzería

Datos del Negocio



Costos del Local:

- Alquiler: \$600.000/mes
- Sueldos Básicos: \$400.000/mes

Costos por Unidad:

- Costo ingredientes + caja: \$3.000/pizza
- Precio de venta al público: \$8.000/pizza

Tu Turno

1. Calcula la Contribución Marginal Unitaria (CMu)

2. Calcula el Punto de Equilibrio (PE) mensual

Ejercicio 2: La Cafetería (Desafío)

Datos del Negocio



Costos del Local:

- Costos Fijos Totales consolidados:
\$1.200.000/mes

Costos por Unidad (Combo Café + Torta):

- Precio de venta al público: \$5.000
- Costo directo de ingredientes: \$1.500
- Comisión de App de Delivery: \$500 por envío

Tu Turno

1. Calcula la Contribución Marginal Unitaria (CMu)

2. Calcula el Punto de Equilibrio (PE) mensual