

GUÍA PRÁCTICA

# Cómo saber si mi restaurante es rentable

# Cómo saber si mi restaurante es rentable

**Cuando un emprendedor decide iniciar un negocio, su objetivo principal es, sin lugar a dudas, obtener ganancias y asegurar una experiencia memorable para sus clientes. Sin embargo, no siempre las cosas funcionan como son concebidas en nuestra mente y, en ocasiones, no queda claro por qué no se está llegando a los resultados esperados en cuanto a utilidades.**

Analiza cuál o cuáles de las siguientes frases aplican para tu restaurante:

- ▶ Los ingredientes que utilizo son de primera calidad
- ▶ Mis platillos son deliciosos
- ▶ Cuento con la rotación correcta del aforo asignado

Si las tres frases son ciertas para tu negocio y aun así no ves las ganancias, entonces estás teniendo problemas con la rentabilidad del mismo.

La palabra **rentabilidad** se define como la relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero, suele expresarse en porcentajes.

Aunque muchos pudieran pensar que la fórmula del éxito para un restaurante es tan sencilla como lograr que siempre esté lleno y vender mucho, la realidad es un tanto más compleja. Si tu negocio no es rentable, entonces no es exitoso porque no está logrando dejar **ganancias saludables** para que valga la pena seguir operándolo.



# ¿Cómo se calcula el margen de ganancias?

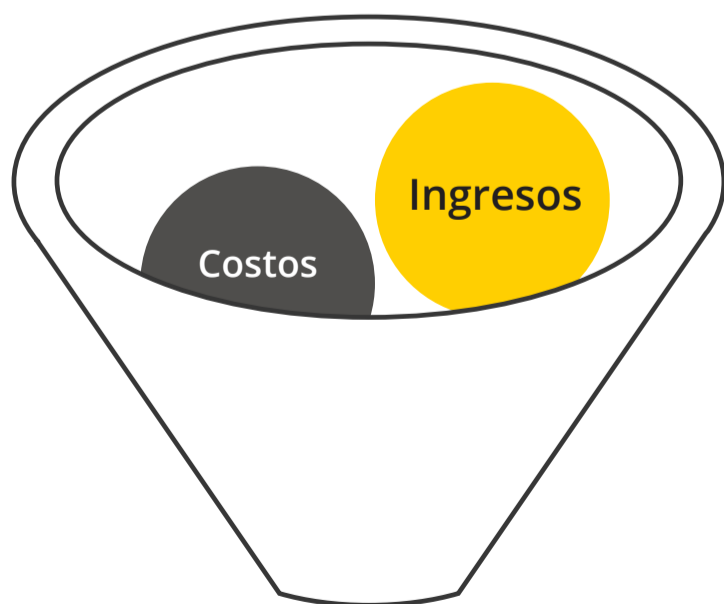
El margen de ganancias es una relación que mide qué porcentaje de los ingresos de tu restaurante se convierte en ganancias. Dicho de otro modo, si tu negocio tiene un margen de ganancias de 20 por ciento, entonces significa que por cada peso que generaste a través de tus ventas, 25 centavos son tu ganancia.

Existen varios tipos de margen de ganancias, pero los dos tipos principales son el margen de ganancias neto y el margen de ganancias bruto.

- ▶ **El margen de ganancias neto** es el tipo de margen de ganancias más utilizado. Se refiere a las ganancias totales de tu restaurante después de que todos los gastos se hayan descontado de tus ingresos totales.
- ▶ **El margen de ganancias bruto** es el beneficio restante después de quitar todos los costos relacionados con tu servicio. A diferencia del margen neto, el margen bruto no tiene en cuenta los gastos, como los impuestos.

Para hacer este análisis, necesitas los siguientes datos:

- ▶ **Ganancias:** es la cantidad de dinero con la que te quedas tras restar los gastos.
- ▶ **Ingresos:** es todo el dinero que consigue tu negocio, incluidas las ventas y otras inversiones.
- ▶ **Ventas totales:** es el total que consigues con las ventas.
- ▶ **Costos:** es la cantidad de dinero que te cuesta preparar cada alimento.



**Ganancias**

Lo más importante en este tema es que sepas calcular tanto las ganancias brutas como las netas. Necesitarás las siguientes fórmulas:

$$\text{Margen de ganancias neto} = (\text{Ingresos} \div \text{Ganancias}) \times 100$$

$$\text{Margen de ganancias bruto} = (\text{Ventas totales} - \text{Costos}) \div \text{Ventas totales}$$

# Otros indicadores importantes que debes considerar

Para saber si las acciones y decisiones que estamos tomando son acertadas, existen otras métricas no menos importantes que las anteriores y que debes tomar en consideración.

## Costo de materia prima

¿Cuánto cuesta realmente **cada producto que vendes en tu restaurante**? Al ser uno de los mayores gastos de los restaurantes, ésta una métrica imprescindible que requiere un seguimiento constante del inventario durante el período que hagamos nuestro análisis.

Calcular este indicador sirve para optimizar este costo, bien sea mejorando la negociación con proveedores, los métodos de preparación, gestión de residuos y cualquier acción que nos permita bajarlo y aumentar nuestras ganancias.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Costo de materia prima} = \text{inventario inicial} + \text{inventario comprado} - \text{inventario final}$$

## Costo de producción

Otro dato que necesitamos conocer en la gestión de restaurantes es cuánto nos cuesta producir y servir los productos, es decir, cuánto nos cuesta **convertirlos de materia prima a productos servidos en las mesas**, ya que hay factores que deben incluirse en el precio final para que sean rentables.

Para calcular nuestro costo de producción, tenemos que sumar todos los gastos relacionados con los empleados, la maquinaria y los servicios que necesitamos para operar, como los salarios, servicios, rentas, gastos de mantenimiento, etc. y así obtendremos nuestro costo de trabajo.

A esto se le suma el cálculo previo de costo de materia de prima... y obtenemos:

$$\text{Costo de producción} = \text{Costo de materia prima} + \text{Costo de trabajo}$$



## Ganancias brutas

Una vez que conocemos cuánto nos cuestan los productos vendidos y la materia prima, podemos saber cuánto dinero tenemos **disponible para pagar nuestros gastos fijos y nuevas inversiones** con la ganancia bruta. Debes calcularlo para un periodo de estudio específico: un mes, un trimestre, un año, etc.

La fórmula es:

$$\text{Ganancia bruta} = \text{Ingresos totales} - \text{Costo de materia prima}$$

*Nota: checa que no es lo mismo el margen de ganancias brutas que la ganancia bruta en sí.*

## ¿Mi negocio es rentable?

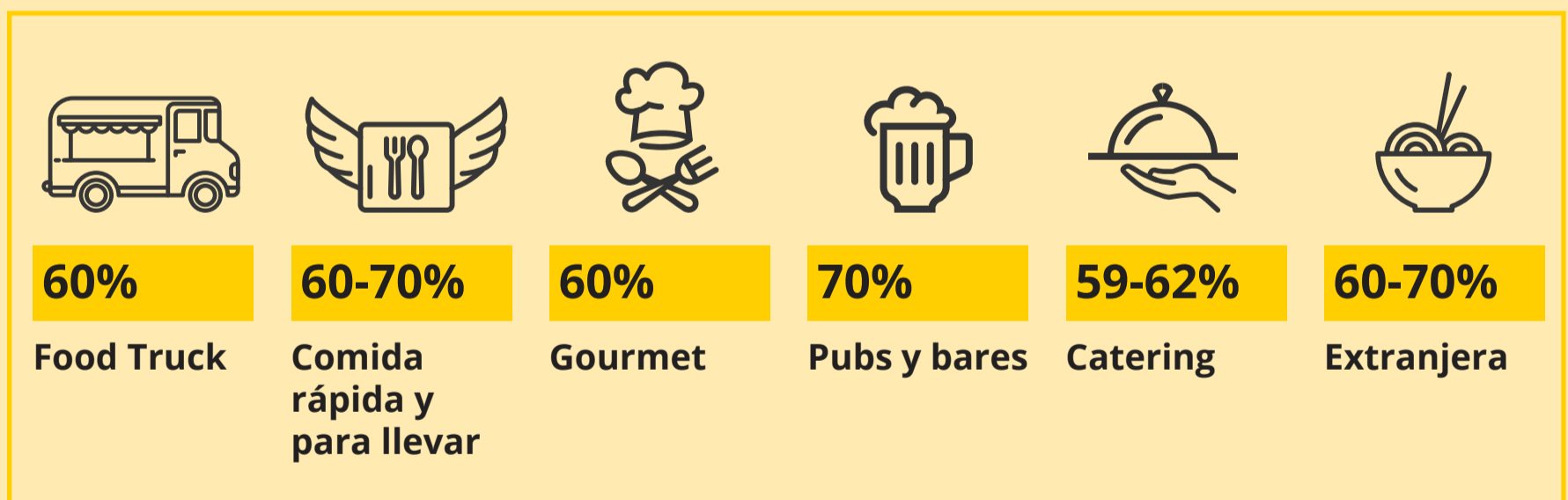
Ahora, con toda esta información e indicadores que ya mencionamos es importante que determines si **tu restaurante es rentable o no**.

Para obtener esta información, **revisa tus indicadores cada mes** para que estés consciente del avance o retroceso de tu negocio periódicamente. Si después de revisarlos tus ganancias son muy bajas o casi nulas, entonces deberás implementar una estrategia para mejorar la rentabilidad del restaurante.

Sería lógico que te preguntaras **cuál debe ser el margen de ganancias de tu empresa** para considerarla rentable o no y la respuesta puede ser muy variable. Dependiendo del tipo de restaurante que tengas, el margen puede ser muy diverso. Por ejemplo, si tu establecimiento tiene permiso de vender bebidas alcohólicas, lo más seguro es que tu margen de ganancia sea mayor a uno que no venda.

## ¿Cuál sería un buen margen de ganancia en un restaurante?

La respuesta depende del tipo de restaurante que tengas. Según el giro, estos son algunos porcentajes promedio más comunes:



\*Fuente: [www.caminofinancial.com](http://www.caminofinancial.com)

Si bien estos números pueden variar, son una buena referencia para saber cuál debería ser el margen de ganancias de tu restaurante. Si no estás alcanzando las cifras promedio, debes tomar las medidas adecuadas para aumentar tu margen de ganancias.

# Estrategias para aumentar la rentabilidad

En el mundo de los negocios existen varias estrategias para mejorar la rentabilidad. En el ramo restaurantero, los siguientes consejos pueden serte de gran utilidad:

## 1. Reevalúa tus costos de alimentos

Una de las mejores formas de aumentar tu margen de ganancias es reducir el costo de tus platillos. Para lograrlo puedes hacer lo siguiente:

- ▶ Negocia con tus proveedores.
- ▶ Compara los precios de diferentes proveedores.
- ▶ Reduce el desperdicio de alimentos tanto como sea posible.
- ▶ Evalúa la posible reducción de platillo en el menú.

Estas prácticas te ayudarán a reducir los costos de los alimentos, lo que ayudará a aumentar el margen de ganancias de tu restaurante a largo plazo.

## 2. Desempolva tu plan de negocios

Cuando iniciaste tu restaurante, lo mejor que pudiste haber hecho fue elaborar tu plan de negocios. Revisarlo en este punto te puede ayudar a maximizar tus ingresos mientras reduces los costos.

Si no lo hiciste, entonces asegúrate de evaluar a fondo tus gastos, flujo de caja, necesidades de financiamiento y otros factores para identificar dónde puedes reducir los gastos y ayudarte a aumentar tu margen de ganancias.



### 3. Trata de reducir la rotación de tu personal

La rotación del personal implica gastos importantes para los restaurantes. Cuando los empleados renuncian, debes dedicar tiempo y recursos a la contratación y capacitación de nuevos miembros del personal.

Por otro lado, perder a tus mejores empleados puede afectar la calidad del servicio de tu restaurante, lo que llevará a una disminución en tu base de clientes frecuentes y, por tanto, de los ingresos.

¿Cómo haces para disminuir la rotación? Habla con tus empleados, escúchalos y valora sus comentarios. Implementa un programa de lealtad o de endomarketing para que todos ellos se pongan la camiseta y se sientan parte del negocio. No hay mejor forma de mantenerlos que teniéndolos contentos.



### 4. Implementa la estrategia de precios bajos

Derivado de las nuevas restricciones de Covid-19 los aforos se han visto reducidos en un 30% actualmente. Sin embargo, esto no significa que no podamos aplicar esta estrategia de la siguiente manera.

Haz una revisión de tu mix de venta y de la popularidad de los platillos. Es básico que asignes un porcentaje de descuento a todos aquellos platillos con menor rotación en tu carta (considerando que tienen un costo óptimo) con la finalidad de realizar promociones atractivas sin que se encarezca su elaboración. Refuerza la promoción de los platillos ya existentes y sobre todo busca realizar rotaciones de tus inventarios.

Aplica esta estrategia con cuidado. Si bien este es el momento de aprovechar cualquier oportunidad de ventas, cuida que estos ajustes no pongan en riesgo la caducidad de tus inventarios, buscando que tus platillos mantengan en todo momento una calidad absoluta.



De manera periódica revisa el costo de tus platillos considerando el precio de tus últimas compras y, de ser necesario, elimina algunos para dar pie a platillos innovadores que se ajusten a tu costo objetivo.

## 5. Calcula los precios correctos para tus platillos

Analiza por completo todo lo que está involucrado en el precio de tus platillos; desde la materia prima hasta la mano de obra, pasando por costos de producción.

Si logras calcular correctamente estos costos, entonces podrás colocar los precios adecuados a tus platillos y esto se verá reflejado en tu margen de ganancias.

## 6. Reinventa los platos menos populares para que se vuelvan exitosos

En todos los restaurantes existen los platillos exitosos que se venden por sí solos y que seguramente te dan mucho beneficio. Aprovecha este potencial y colócalos en la zona más visible de tu menú o haz que los meseros los recomienden todos los días. Revisa la sección “Diseña un menú que te ayude con la rentabilidad” al final de este artículo.

Por otra parte, seguro que hay otra serie de platos que son conocidos, pero que no te aportan el beneficio esperado o tanto como te gustaría. Por ejemplo, reinventa sus ingredientes o el tamaño de las guarniciones o en caso extremo, muévelos a zonas menos visibles de la carta para no llamar tanto la atención del público.



## 7. “Depende del sapo es la pedrada”

Enseña a tus meseros a personalizar el servicio. No es lo mismo atender a un grupo de jóvenes estudiantes que a un grupo de señores o a una familia. Así que, en función de la carta de ese día o semana, hay que saber indicarles los platos que más pueden interesarles para guiarles en el proceso de decisión y que, obviamente, sean los más rentables para el

negocio. Al hacer esto, cuida que tus meseros sean muy cuidadosos en su recomendación, para no afectar la experiencia del cliente. Lo último que deseas es que se haga una sobre venta que lleve a tus clientes a percibirte como un restaurante caro, con meseros agresivos, perjudicando negativamente tu reputación.

Conocer qué tipo de cliente tenemos delante es crucial para poder personalizar el servicio en todo momento.

## 8. Sacar todo el potencial de tus postres

Es común que al ser el último tiempo del menú, los clientes ya no quieran pedir postre. Pero al ser platillos muy rentables por su margen de ganancia, deberías optar por tenerlos muy visibles, de una manera muy vistosa y apetecible. Planea una estrategia para tratar de aumentar la venta de tus postres y verás que tu margen de ganancias se verá beneficiado.

## 9. Que tu personal se convierta en tu mejor vendedor

Las estrategias que tus meseros utilicen para que tus clientes “escojan” los platillos más rentables, pidan más bebidas, pidan postre y repitan sus visitas, son cruciales para que tu margen de ganancia sea saludable.

Capacita a tu personal para que sepa cómo lograr esto. Verás que vale la pena cada peso que inviertas en ello.



# ¿Cómo saber cuáles son los platillos más rentables en mi menú?

Es mucho más fácil saber cuáles son los platillos más populares en tu restaurante que saber cuáles son los más rentables. Y este último dato es muy necesario para poder explotar y aprovechar las mejores oportunidades de ingresos e incrementar tu margen de ganancias.

Para ello, deberás analizar cada elemento de tu menú e identificar los más y los menos rentables.



Lo primero que hay que ver es el número de unidades vendidas por cada platillo, junto con el margen de ganancia de cada uno. Esto se vuelve relevante cuando sabes cuánto es el margen de ganancia de cada opción de tu carta y también tienes a la mano la cantidad de veces que te piden cada platillo en un periodo de tiempo determinado.

Utiliza esta fórmula para calcular este indicador:

$$\text{Margen de ganancia por platillo} = \text{Unidades vendidas} \times (\text{Precio de venta} - \text{Costo del platillo})$$

Haz este cálculo para cada elemento de tu menú y ordénalos de mayor a menor de acuerdo con su rentabilidad (margen de ganancia). Utiliza esta información a tu favor para incrementar o bajar precios, hacer combinaciones ganadoras y apalancarte de aquéllos que ofrezcan un mayor beneficio al negocio.



## Diseña un menú que te ayude con la rentabilidad

Una de las claves para mejorar la rentabilidad de tu negocio es apalancarte en tu menú. Para ello, te compartimos algunos consejos que seguramente te ayudarán a lograrlo.

- ▶ Cuando diseñes tu menú, coloca **los platillos “estrella”** (muy populares y muy rentables) entre dos platos más caros para que tus clientes lo perciban como la opción de menor precio.
- ▶ Busca **algún complemento para los platillos más populares**, como una guarnición adicional, para elevar su rentabilidad y convertirlos en estrellas.
- ▶ Impulsa las ventas de tus platillos más rentables **haciendo un paquete** con un platillo muy popular para que se complementen mutuamente.
- ▶ Considera eliminar los platillos poco populares y poco rentables del menú, para dejar **espacio a nuevas propuestas**.
- ▶ Mantén **un orden lógico en tu carta**, ordenándola por secciones y con la información de arriba hacia abajo y de izquierda a derecha.
- ▶ Utiliza elementos de diseño gráfico que **reflejen la identidad de la marca**.
- ▶ Emplea tipografías limpias y **fáciles de leer**.

**Como podrás ver, todo es cuestión de poner atención a los detalles y capacitarte tú mismo respecto a la administración y operación de tu restaurante, para luego preparar a tus colaboradores y dar el mejor servicio. Si consideras estas sugerencias, podrás asegurar la rentabilidad de tu negocio.**





**COOKING**  
— DEPOT —

## **¡Cooking Depot te acompaña!**

En Cooking Depot queremos **que los restauranteros sepan que no están solos**, por ello preparamos artículos oportunos que pueden ayudarlos **a adaptarse de una manera más ágil y estratégica** a este nuevo entorno.

En nuestro blog encontrarás **consejos, mejores prácticas y contenido de valor exclusivo** sobre temas de administración, operaciones, mercadotecnia, capital humano y servicio a clientes para que tu restaurante afronte esta contingencia sin dejar de ser **costeable, operable, adaptable, funcional, productivo y rentable**.

**Suscríbete a nuestro blog**

Comienza a recibir contenido exclusivo y gratuito.