

MANUAL OPERATIVO Y GUÍA PASO A PASO

Calculadora de Precios y Costeo en Cabina Cosmiátrica — Gerardi Academy (2026)

Este manual tiene como objetivo guiarte detalladamente en la utilización paso a paso de la plantilla interactiva en Excel **Calculadora_Costos_Cabina_Gerardi_2026.xlsx**. Aprenderás a determinar el costo exacto de cada insumo aplicado en tus protocolos faciales y corporales, prorratear de manera justa tus costos fijos operativos y fijar un precio de venta rentable basado en márgenes comerciales sostenibles [cite: 15].

1. ESTRUCTURA GENERAL DEL LIBRO DE EXCEL

El libro de trabajo está dividido en tres pestañas diseñadas para cubrir todo el flujo de finanzas en estética profesional [cite: 15]:

- **Pestaña 1: "Calculadora por Servicio":** Contiene tres modelos financieros completamente configurados de servicios reales de cabina (Limpieza Ultrasónica, Electroporación con PDRN/Exosomas y Peeling Químico) [cite: 15].
- **Pestaña 2: "Hora Cabina & Gastos Fijos":** Módulo de parametrización operativa para determinar cuánto cuesta mantener tu espacio de trabajo encendido y abierto por hora [cite: 15].
- **Pestaña 3: "Plantilla Alumno Editable":** Espacio dinámico en blanco con celdas de entrada para formular libremente tus propios tratamientos personalizados [cite: 15].

2. PASO 1: CÁLCULO DEL VALOR DE LA HORA CABINA (GASTOS FIJOS)

Antes de ponerle precio a un tratamiento individual, es fundamental conocer tu **Costo Fijo Operativo** [cite: 15]. La hora cabina representa lo que te cuesta mantener tu cabina operativa durante 60 minutos, independientemente de si estás atendiendo a un paciente o no [cite: 15].

Procedimiento en la Pestaña "Hora Cabina & Gastos Fijos":

1. Accede a la pestaña **"Hora Cabina & Gastos Fijos"** [cite: 15].
2. Ubícate en la sección **1. GASTOS FIJOS MENSUALES DE LA CABINA** [cite: 15].
3. Rellena o modifica las celdas con tus datos mensuales reales en Dólares (\$) [cite: 15]:
 - **Alquiler de Cabina / Local:** Canon mensual del espacio [cite: 15].
 - **Servicios Básicos:** Electricidad, agua, internet, condominio [cite: 15].
 - **Sueldo Deseado / Honorarios Propios:** Tu remuneración profesional fija como especialista [cite: 15].
 - **Mantenimiento y Sanitización:** Mantenimiento preventivo de aparatología y productos de limpieza general [cite: 15].
 - **Marketing & Publicidad Digital:** Presupuesto destinado a redes sociales y pauta comercial [cite: 15].
 - **Otros Gastos Administrativos:** Software, papelería, licencias [cite: 15].
4. Dirígete a la sección **2. CAPACIDAD OPERATIVA Y HORA CABINA** e ingresa tus horas netas de trabajo al mes (ej. 160 horas al trabajar 8 horas diarias durante 20 días) [cite: 15].
5. El sistema aplicará automáticamente la siguiente fórmula matemática [cite: 15]:

Costo Hora Cabina (\$/hora) = Total Gastos Fijos Mensuales (\$) / Horas de Trabajo Estimadas al Mes (hrs)

Concepto de Ejemplo	Monto Mensual Sugerido (\$)	Resultado Automático
Gastos Fijos Mensuales Totales	\$950.00 USD	—
Capacidad Operativa Mensual	160 Horas	—

Concepto de Ejemplo	Monto Mensual Sugerido (\$)	Resultado Automático
VALOR COSTO HORA CABINA	—	\$5.94 USD / Hora

3. PASO 2: DESGLOSE Y COSTEO DE INSUMOS DIRECTOS POR CITAS

Cada protocolo consume una porción específica de frascos, viales y descartables [cite: 15]. Nunca debes calcular el costo basándote en el precio total del envase, sino en el **uso milimétrico o gramático por cita** [cite: 15].

Procedimiento de Costeo por Insumo:

1. Abre la pestaña **"Calculadora por Servicio"** o **"Plantilla Alumno Editable"** [cite: 15].
2. Para cada línea de producto empleada en el servicio, registra tres valores clave [cite: 15]:
 - **Precio Pote / Kit (\$):** Cuánto pagaste por el empaque completo al proveedor [cite: 15].
 - **Capacidad Total (ml/g):** Contenido neto impreso en la etiqueta (ej. 250 ml, 50 g, 1 vial de 5 ml) [cite: 15].
 - **Uso x Cita (ml/g):** Dosis promedio exacta aplicada sobre la piel en una sesión [cite: 15].
3. La hoja calculará la tasa unitaria mediante la regla de cálculo [cite: 15]:

Costo Insumo por Cita (\$) = (Precio Pote Total (\$) / Capacidad Total) * Uso Promedio en Cita

Ejemplo Práctico de Aplicación:

Un gel limpiador enzimático cuesta **\$25.00 USD** y contiene **250 ml** [cite: 15]. Si en una limpieza facial utilizas **5 ml** [cite: 15]:

$\text{Costo por cita} = (\$25.00 / 250) * 5 = \$0.10 * 5 = \0.50 USD [cite: 15].

4. PASO 3: INTEGRACIÓN DE COSTOS FIJOS Y TOTALIZACIÓN DE SERVICIO

Para conocer la inversión total real que requiere realizar una atención en tu cabina, sumamos los insumos variables y el costo del tiempo operativo invertido [cite: 15].

$\text{COSTO TOTAL SERVICIO} = \text{Subtotal Insumos Directos (A)} + [\text{Costo Hora Cabina} * \text{Duración Servicio en Horas}] \text{ (B)}$

Si un protocolo dura **75 minutos** (1.25 horas) y el costo de hora cabina se fijó en **\$6.00 USD**, la fracción imputable de gastos fijos para esa cita será de **\$7.50 USD** ($\$6.00 * 1.25$) [cite: 15].

5. PASO 4: DETERMINACIÓN DEL PRECIO FINAL DE VENTA Y MARGEN COMERCIAL

En estructura financiera profesional, el **Margen de Ganancia sobre la Venta** se calcula dividiendo entre la diferencia del margen deseado para asegurar que la rentabilidad neta sea real [cite: 15].

$\text{PRECIO SUGERIDO DE VENTA (\$)} = \text{COSTO TOTAL DEL SERVICIO (\$)} / (1 - \% \text{ Margen Deseado})$

Tabla Comparativa de Rentabilidad Según Margen Aplicado:

Servicio / Protocolo	Costo Total (Insumos + Hora Cabina)	Margen Comercial (%)	Factor de Cálculo	Precio Sugerido de Venta
	\$11.10 USD	60% Margen Neto		\$27.75 USD

Servicio / Protocolo	Costo Total (Insumos + Hora Cabina)	Margen Comercial (%)	Factor de Cálculo	Precio Sugerido de Venta
Higiene Ultrasónica (60 min)			$\frac{1}{1 - 0.60} = \frac{1}{0.40}$	
Electroporación + PDRN (75 min)	\$24.25 USD	65% Margen Neto	$\frac{1}{1 - 0.65} = \frac{1}{0.35}$	\$69.29 USD
Peeling Químico (60 min)	\$11.81 USD	60% Margen Neto	$\frac{1}{1 - 0.60} = \frac{1}{0.40}$	\$29.53 USD

6. PASO 5: CÓMO USAR LA "PLANTILLA ALUMNO EDITABLE" PARA TUS PROPIOS PROTOCOLOS

Para formular un tratamiento nuevo que no esté preconfigurado, sigue este procedimiento dentro de la pestaña **"Plantilla Alumno Editable"** [cite: 15]:

1. Dirígete a la pestaña **"Plantilla Alumno Editable"** [cite: 15].
2. Reemplaza el texto genérico de la columna **"Insumo / Tratamiento Propio"** con el nombre exacto de tus cosmeceúticos y descartables [cite: 15].
3. Escribe en las celdas de entrada los costos de adquisición y dosis de consumo de tu clínica o gabinete [cite: 15]. Si dejas una fila vacía, coloca la cantidad en cero (0) [cite: 15].
4. En la fila **"Ingresa tu Costo Hora Cabina (B)"**, introduce el valor calculado previamente en el Paso 1 [cite: 15].
5. En la fila **"Ingresa tu Margen Deseado (%)"**, coloca en formato porcentaje tu meta de rentabilidad (ej. 50%, 60%, 70%) [cite: 15].
6. Observa la celda final **PRECIO FINAL SUGERIDO DE VENTA**: ese será tu precio base oficial para tu carta de servicios [cite: 15].

7. RECOMENDACIONES FINALES DE GESTIÓN EN CABINA

- **Revisión Trimestral:** Actualiza los precios de compra de tus insumos al menos cada 3 meses para amortiguar variaciones de costos [cite: 15].
- **Estandarización de Dosis:** Utiliza jeringas graduadas o balanzas grameras de precisión para garantizar que la dosis consumida coincida exactamente con la registrada en la calculadora [cite: 15].
- **Punto de Equilibrio:** Monitorea mensualmente que el número de citas realizadas cubra con holgura los gastos fijos asignados [cite: 15].