



## COSTOS

Estamos acostumbrados a manejar el concepto de margen de utilidad con nuestros clientes de supermercados, tiendas departamentales etc. En el cual se calcula el precio de venta multiplicando el costo por el porcentaje de utilidad.  $\$ 100.00 \times 30\% = \$ 130.00$

En estos comercios el precio de venta aumenta directamente en relación al costo del producto a diferencia de los precios de venta de los platillos y bebidas en un restaurante o bar, que no cambian aún aumenten o disminuyan los costos de los insumos o materia prima que se utiliza para prepararlos.

En un restaurante se establece un % DE COSTO para el manejo de alimentos y otro para las bebidas, regularmente del 30% en alimentos y el 25% en bebidas, esto varía según el tipo de restaurante.

Que quiere decir esto, que los alimentos no nos deben de costar más del 30% del precio de venta, o sea si un filete mingón lo vendemos en \$150 pesos, no nos debe de costar más de 45.00 pesos

Saber el costo de los productos es muy fácil usando el modulo de recetas de Mrchef, por ejemplo si un filete mingón contiene:

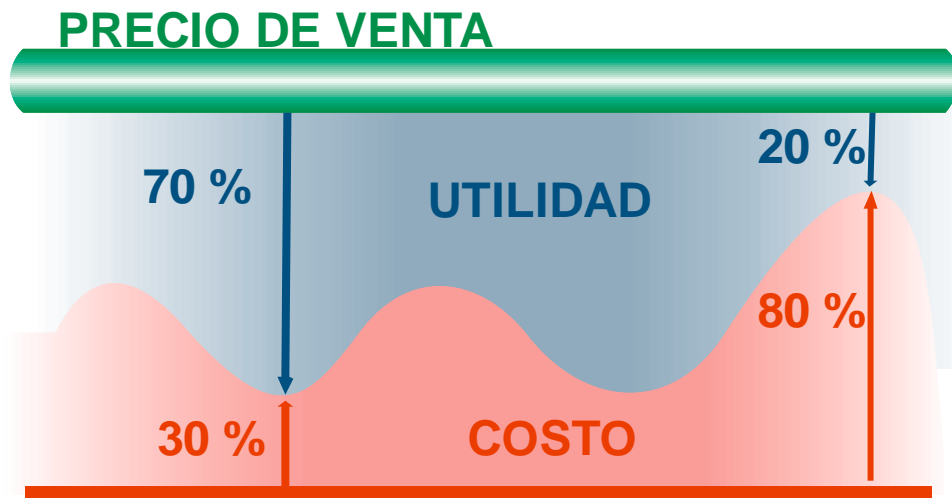
- Una porción de filete de 260 grs. = 31.00
- Champiñones 100 grs. = 10.00
- Papa al horno 1 pieza = 3.00
- Mantequilla 20 grs. = 1.00

El costo es de = 45.00

Estos costos van a variar constantemente con el alza y baja de los insumos, lo que tenemos que cuidar ya que no podemos cambiar los precios del menú muy frecuentemente es que no excedan del costo ideal que se le fijó al platillo.



Entonces, entre más alto es el costo menor es la utilidad tal y como lo describe la gráfica siguiente:



A este costo le llamaremos **COSTO TEÓRICO**, ya que si cuidamos nuestras recetas y los costos de nuestros proveedores en teoría deberemos obtener el 70% de utilidad al vender los platillos.

Mrchef te analiza tres diferentes costos:

1. **COSTO TEÓRICO**
2. **COSTO POR COMPRAS**
3. **COSTO POR SALIDAS**

El costo teórico es el acabamos de analizar y que se genera en base a los insumos que componen el platillo o bebida. Este costo lo arroja la mayoría de los sistemas restauranteros en el mercado.

Precisamente el análisis de el costo por compras y costo por salidas son la gran diferencia entre Mrchef y los demás. Además de ser un reporte muy fácil y rápido de obtener como lo veremos más adelante en otro boletín.

En seguida les represento un ejemplo que involucra los tres costos.



### **COSTO TEÓRICO**

Este costo lo define la venta contra el costo de los insumos involucrados en las recetas de los platillos vendidos

<b>VENTAS</b>	<b>CONSUMO IDEAL</b>	<b>COSTO TEÓRICO</b>
<b>\$ 2,400,000.00</b>	<b>\$ 720,000.00</b>	<b>30 %</b>

Si la venta es de 2,400,000.00 y las recetas se mantuvieron dentro de los costos ideales el costo de los insumos debería de ser de 720,000. Sin embargo la realidad nos las dan los dos siguientes costos.

### **COSTO POR COMPRAS**

Este costo lo obtenemos comparando la venta de cada familia, ALIMENTOS Y BEBIDAS, contra las compras de insumos de estas dos áreas.

El reporte que proporciona Mrchef (REPORTE GERENCIAL) nos muestra la venta y el monto de las compras del periodo involucrado.

<b>ENTRADAS (COMPRAS)</b>	<b>VENTAS</b>	<b>COSTO POR COMPRAS</b>
<b>\$ 1,200,000.00</b>	<b>\$ 2,400,000.00</b>	<b>50 %</b>

Si compramos 1,200,000.00 pesos y la venta en ese periodo fue de 2,400,000.00 el costo nos representa un 50%, aun que las recetas mantuvieran su costo teórico del 30% el departamento de compras está comprando más de lo requerido.

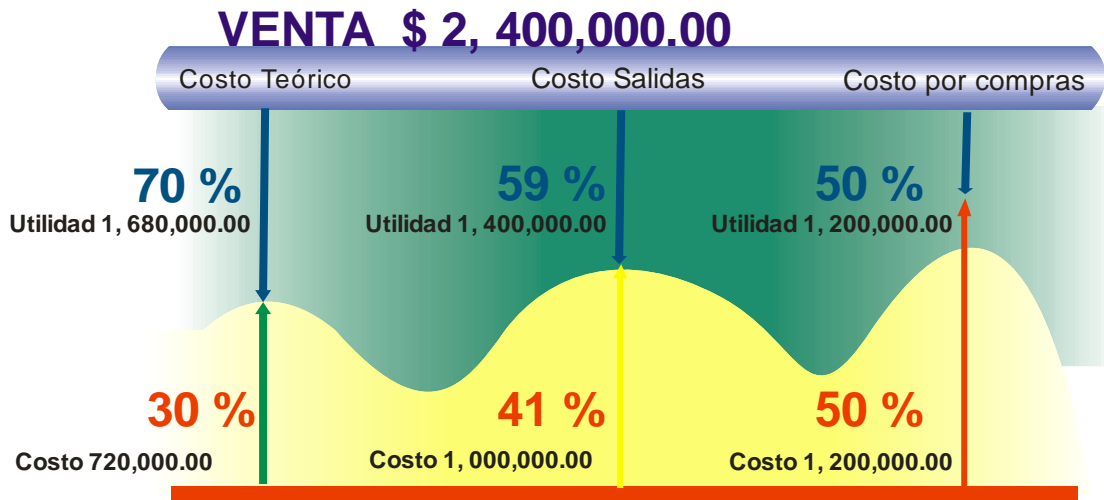
### **COSTO POR SALIDAS (TRASPASOS A COCINA O BAR)**

Este costo lo obtenemos comparando los trasposos de insumos que le hacemos a nuestras áreas de producción, (cocina y barras).

En el mismo reporte gerencial nos muestra los montos de los insumos que surtimos a estas diferentes áreas.

<b>SALIDAS (TRASPASOS)</b>	<b>VENTAS</b>	<b>COSTO POR SALIDAS</b>
<b>\$ 1,000,000.00</b>	<b>\$ 2,400,000.00</b>	<b>41 %</b>

Si surtimos a nuestras áreas de producción insumos por \$1,000,000.00 y las ventas ascendieron a \$2,400,000.00, el costo por salidas es del 41%, en este caso cocina está solicitando más de lo debido a almacén.



Este análisis nos permite observar que entre lo que se vendió y se debería tener de utilidad y lo que se invirtió en realidad tenemos una diferencia de \$ 480,000.00 en compras y de \$ 280,000.00 contra el consumo en cocina.

En el siguiente boletín les describiré los procesos de recepción y trasposos a las áreas de producción.