

COSTOS

Muchas personas que se inician en el mundo de la gastronomía piensan que llevar un restaurante se basa en cocinar, preparar platos y dejar clientes satisfechos. Todo esto es muy importante y cierto. Sin embargo, el éxito de un negocio gastronómico no depende únicamente del sabor de los platos o de la calidad del servicio.

Para garantizar el éxito económico, es necesario aprender a rentabilizar el negocio, saber cómo administrar los gastos y cómo controlar los costos. La gestión de costos es un tema crucial y decisivo que muchos negociantes dejan de lado.

Los costos son la base para determinar el valor de venta, por ende, el precio de venta al público de cada plato. Sin esta herramienta, será muy difícil determinar la rentabilidad o utilidad que nos generará nuestro negocio.

Los costos en gastronomía están conformados por tres elementos:

- a) Materia prima (insumos, ingredientes)
- b) Mano de obra (sueldo y cargas sociales o aportes patronales)
- c) Costos varios (gas, luz, agua, alquileres, impuestos, mantenimiento, etc.)

La suma de estos tres elementos será nuestro costo total. A dicho costo total se le sumará el recupero de inversión, la utilidad deseada y obtendremos el valor de venta.

Materia prima + Mano de obra + Costos varios = Costo total

Costo total + Recupero de inversión + Utilidad deseada = Valor de venta

Cada elemento debe controlarse cuidadosamente para lograr el éxito de nuestro negocio. Por ejemplo, para el elemento “materia prima” debemos elegir al mejor proveedor que nos cotiche al mejor precio, sin menoscabar la calidad de los insumos.

Con respecto a la “mano de obra”, se debe contar con el personal idóneo, capacitado y en constante actualización.

Controlando también los “costos varios” se logrará ahorrar gastos adicionales, lo cual se transformará en una mayor ganancia para el restaurante.

Teniendo en constante control estos elementos, haremos que el negocio sea rentable y lograremos generar las ganancias y el éxito económico que todos anhelamos concretar.

La clave del gerenciamiento de la cocina está en el ahorro y el cuidado de los costos.

El proceso de análisis del costos comienza desde la generación de la idea que tenemos de negocio, ya que hay que hacer un **estudios de mercado** para ver si es viable o no. En esta viabilidad esta el manejo de los costos.

Una vez que la idea está desarrollada, hay que evaluar cómo se va a proceder para llevar adelante el análisis y control de los costos.

Desarrollar una idea es pensar y fijar **la misión, visión, objetivos y meta**, que son el alma del negocio. Luego desarrollar cada uno de los puntos basándose en lo que el mercado necesita y lo que uno quiere como proyecto.

La necesidad de **invertir** y buscar los recursos para hacerlo, es el puntapié inicial en la realización de cualquier proyecto. Este punto empieza a generar compromisos comerciales con personas o entidades que están dispuestas a acompañar en el camino elegido.

¿Cuáles son esas necesidades de inversión que surgen en el momento de iniciar o llevar adelante un proyecto?

En gastronomía la **Inversión** puede estar en:

- **Asesoramiento:** de profesionales idóneos en gastronomía.
- **Obra civil:** Esta puede ser para construir o modificar un inmueble.
- **Equipamientos y herramientas de trabajo:** Estos se separan en tres: salón y servicio, cocina y administración.
- **Divulgación inicial de la idea o propuesta:** por medio de la publicidad.
- **En personal** capacitado e idóneo.
- **Inicial de materia prima, que incluye ALIMENTOS, BEBIDAS, DESCARTABLE Y PRODUCTOS DE LIMPIEZA** la cual servirá para la elaboración de los platos de la carta.

Para poder entender que es un costo es fundamental saber cómo se define por ello se puede **definir al Costo** como un sacrificio, o esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo. Por lo tanto podemos concluir que empezamos a evaluar costos desde la generación de la idea, la necesidad de inversión, hasta la venta de los productos de una carta.

Manejar bien los costos esta dentro de los objetivos que hacen de un negocio un producto viable.

En la mayoría de los casos y gastronómicamente hablando podemos decir que os objetivos son de tres tipo

- **Operativos:** como por ejemplo: pagar los sueldos al personal, comprar materias primas, elaborar un plato, venderlo, prestar un servicio de calidad, entre otros.
- **Financieros:** los cuales nos dan mayor permanencia y seguridad en el mercado.
- **Administrativo:** los que nos dan un orden lógico y necesario.

No lograr los objetivos deseados, es estar en presencia de una acción que genera **pérdidas**, por lo tanto pone en riesgo todo el esfuerzo puesto desde un comienzo.

¿Cómo cuidar los costos?

Para cuidar los costos es importante entender o tener claros los procesos y ordenarlos para que la optimización sea la herramienta más importante.

Una vez contemplados y asentados debidamente los **costos iniciales** se debe avanzar con los **costos de desarrollo e implementación:**

- 1- Concientizar al personal en el cuidado de las instalaciones.
- 2- Capacitar al personal para el óptimo manejo de equipos y herramientas de trabajo.
- 3- Capacitar al personal en la manipulación de alimentos utilizando técnicas o sistemas de calidad como son las BPM, Buenas Prácticas de Manufactura, entre otras.
- 4- Que todo el personal conozca muy bien la carta o la propuesta de menú para que tanto cocina en la elaboración, los mozos en la venta, y los jefes en la coordinación, sean los artífices del éxito del negocio
- 5- Seleccionar bien los proveedores que serán la base del negocio.
- 6- Generar la mejor compra teniendo en cuenta no solo lo detallado en las recetas sino también la capacidad de las instalaciones tanto en depósito de secos, depósito de frescos, capacidad de frío positivo y negativo,
- 7- Recepcionar y guardar correctamente la materia prima teniendo en cuenta algunos puntos:
 - Contaminación cruzada con crudo y cocido.
 - Lo que primero entra primero sale.
 - Los distintos fríos y espacios.
 - Etc.
- 8- Elaborar los platos según las recetas estipuladas.
- 9- Mantener un servicio en orden.
- 10- Contar con un sistema de gestión que permita tener todo registrado.
- 11- Los consumos internos deben ser registrados sean desperdicios como alimento de personal.
- 12- Controlar que los precios de venta fijados estén dentro de lo previsto por el mercado y cubran los costos fijos y variables.
- 13- Confeccionar inventarios mensuales que permitan hacer cortes periódicos para evaluar los consumos de materia prima.
- 14- Lograr la fidelización del cliente.
- 15- Mantener y aumentar las ventas, esto optimiza la incidencia de los costos fijos y de las utilidades o ganancias.

Aplicaciones del cálculo de costos

El Cálculo de Costos se integra al sistema de informaciones indispensables para la gestión de una empresa.

El análisis de los costos es sumamente importante, principalmente desde el punto de vista práctico, puesto que su desconocimiento puede acarrear riesgos para la empresa, e incluso, como ha sucedido en muchos casos, llevarla a su quiebra y cierre.

Conocer no sólo que pasó, sino también dónde, cuándo, en qué medida (cuánto), cómo y por qué pasó, permite corregir los desvíos del pasado y preparar una mejor administración del futuro.

Es importante conocer los **tipos de costos** en los cuales la gastronomía y otras actividades basan sus controles.

Es necesario clasificar los costos de acuerdo a categorías o grupos, de manera tal que posean ciertas características comunes para poder realizar los cálculos, el análisis y presentar la información que puede ser utilizada para la toma de decisiones.

Clasificación según su grado de variabilidad

a) **Costos Fijos**

Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa.

Se pueden identificar y llamar como costos de "mantener la empresa abierta", de manera tal que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa. Por ejemplo:

- Alquileres
- Amortizaciones (surgen de la devolución de inversión)
- Seguros
- Impuestos: (IVA, Ingresos Brutos, Tasa de Higiene, Monotributo, Unipersonal, etc.)
- Servicios (Luz, teléfono, Gas, cable e internet, etc.)
- Sueldo y cargas sociales. (solo de empleados permanentes)

b) **Costos Variables**

Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por "producir" o "vender". Por ejemplo:

- Mano de obra contratada
- **Materias Primas**
- Comisiones
- Intereses
- Mantenimientos
- Varios

Toda empresa o emprendimiento, cualquiera sea su naturaleza, persigue una serie de objetivos que orientan su actividad y ordenan el camino de sus acciones.

Uno de los objetivos empresariales más importantes a lograr es la "rentabilidad", sin dejar de reconocer que existen otros tan relevantes como crecer, agregar valor a la empresa, etc. Pero sin rentabilidad no es posible la permanencia de la empresa en el mediano y largo plazo.

Cuando se analizan los Costos, ambos temas - costos y rentabilidad - tienen muchos puntos en común.

Rentabilidad es sinónimo de **ganancia, utilidad**, beneficio y lucro.

Para que exista rentabilidad "positiva", los ingresos tienen que ser mayores a los egresos. Lo que equivale a decir que los ingresos por ventas son superiores a los costos.

Sin rentabilidad es imposible pensar en inversiones, mejorar los ingresos del personal, obtener préstamos, crecer, retribuir a los dueños o accionistas, soportar situaciones coyunturales difíciles, etc.

La mayoría de los empresarios, principalmente de pequeñas empresas definen sus precios de venta a partir de los precios de sus competidores, sin saber si ellos alcanzan a cubrir los costos. La consecuencia inmediata derivada de ésta situación es que los negocios no prosperan o cuesta mucho poder levantarlos. Conocer los costos de la empresa es un elemento clave de la correcta gestión empresarial, para que el esfuerzo y la energía que se invierte en la empresa den los frutos esperados.

Por otra parte, no existen decisiones empresariales que de alguna forma no influyan en los costos de una empresa. Es por eso imperativo que las decisiones a tomarse tengan la suficiente calidad, para garantizar el buen desenvolvimiento de las mismas.

Para evitar que la eficacia de estas decisiones no dependa únicamente de la buena suerte, sino más bien, sea el resultado de un análisis de las posibles consecuencias, cada decisión debe ser respaldada por tres importantes aspectos:

1. Conocer cuáles son las consecuencias técnicas de la decisión.
2. Evaluar las incidencias en los costos de la empresa.
3. Calcular el impacto en el mercado que atiende la empresa.

Es así que los costos en gastronomía se reparten de la siguiente forma:

- Costo de compra de Materia prima: (entre un 40% y un 50%) según la actividad.
- Costo de no materia prima: (más o menos 14%), dependerá especialmente del valor de alquiler.
- Costo de mano de obra: (entre un 16% y un 21%) en actividad normal.

Para entender el costo de no materia prima y poder entenderlo de todos lados se dice que:

- **El costo según el consumo** es igual a: inventario inicial + compras – inventario final. Los % que se manejan rondan entre el 30% y el 35%.
- **El costo según la compra es igual a:** la totalidad de la compra mensual de una gestión.

La utilidad o ganancia de un emprendimiento gastronómico varía según la actividad elegida:

- Los resto bares, bares y restaurantes mantienen más o menos los mismos porcentajes de ganancias, que rondan el 8% al 15%.
- La cocina rápida ronda en el 15% y 20%.
- La cocina industrial ronda entre el 25% y 50%, dependiendo del estilo dentro de esta actividad

Los porcentajes antes nombrados son todos estimados según lo que la actividad informa.

Como se ve, el cálculo de costo es uno de los instrumentos más importantes para la toma de decisiones y se puede decir que no basta con tener conocimientos técnicos adecuados, sino que es necesario considerar la incidencia de cualquier decisión en este sentido y las posibles o eventuales consecuencias que pueda generar.

El cálculo de costo, por ende, es importante en la planificación de productos y procesos de producción, la dirección y el control de la empresa y para la determinación de los precios.

MOVIMIENTOS CONTABLES

La contabilidad es una herramienta que nos ayuda a conocer la situación financiera de una empresa. Se elaboran diversos documentos, pero inicialmente nos vamos a centrar en los dos principales: el Balance y la Cuenta de Resultados.

También es necesario precisar algunos conceptos que se utilizan para definir y caracterizar aspectos relacionados con el tema que estamos analizando. Por ejemplo: **Desembolso, Amortizaciones e Inversión.**

✓ **Desembolso:**

El **desembolso** es un concepto de tipo financiero, que forma parte del manejo de dinero. Su incidencia está relacionada con los movimientos (ingresos y egresos) de caja o tesorería.

Uno puede comprar un insumo mediante un pago en dinero (erogación), pero hasta que ese insumo no sea incorporado al producto que se elabora y luego se vende, no constituye un costo. Es un desembolso.

Hay bienes que se compran y que se utilizan en el sistema productivo, pero que no se incorporan al producto como insumo, sino que se utilizan durante un tiempo para ayudar en su elaboración. Por ejemplo: maquinarias, equipos, instalaciones, bienes de uso, etc.

✓ **Amortización:**

A estos bienes se les practica lo que se denomina **amortización** o **depreciación**, por un importe que está relacionado con su vida útil, el desgaste, la obsolescencia técnica, etc.; y se carga dicho importe en forma proporcional al producto. Esto constituye un costo, aunque el desembolso se hizo en el pasado.

La compra de una máquina o de una herramienta de trabajo generalmente demanda un fuerte desembolso inicial que, si fuera tenido en cuenta en ese momento para calcular los costos produciría una fuerte distorsión en los mismos.

El método de la amortización evita ese problema, porque distribuye el gasto inicial a lo largo de todo el período de vida útil del equipo.

❖ **Ejemplo:**

Valor de compra de una máquina: \$ 30.000

Vida útil estimada: 5 años

Si queremos averiguar cuál es la amortización mensual para el cálculo de costos, tenemos:

Amortización anual ($30.000 \div 5$ años), igual a: \$ 6.000 por año

Amortización mensual ($6.000 \div 12$ meses), igual a: \$ 500 por mes

En la práctica la amortización es el dinero que debemos ir reservando para la renovación de la máquina cuando se agote su vida útil.

✓ **Inversión:**

La **inversión** es el costo que se encuentra a la espera de la actividad empresarial que permitirá con el transcurso del tiempo, conseguir el objetivo deseado.

Las inversiones en Equipos, Instalaciones, Muebles y Útiles, etc.; tendrán su incidencia en los costos mediante el cálculo de las depreciaciones que se realicen a lo largo de su vida útil.

Es fundamental a la hora de administrar una empresa o emprendimiento, organizar los movimientos de los activos y pasivos, para ello se confeccionará un **Cierre de ejercicio mensual**, el que permitirá observar con prolijidad todos los pasos que ha dado la gestión durante el mes.

También se contemplará, la confección de inventarios mensuales, para el análisis de los consumos.

¿Qué es Cierre de ejercicio mensual?

Permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado.

Se compone de dos columnas: Debe o ingresos (columna de la izquierda) y Haber o egresos (columna de la derecha).

Se utiliza para evaluar los resultados mensuales de una gestión. Esta acción permite tomar medidas a tiempo.

Permite evaluar los costos y ventas, los que son comparables con meses anteriores y permiten proyectar meses venideros, previendo acciones para minimizar los desfases posibles.

También permite poder evaluar según los costos actuales cual es el comportamiento de los precios de venta fijados.

El registro de las cuentas a pagar o a cobrar se registran del lado contrario del movimiento original para que este pueda realizar el movimiento de resta correspondiente.

Ejemplo de armado de balance o cierre mensual.

DETALLE	DEBE / INGRESOS	HABER / EGRESOS
Ventas	x	
Materia Prima		x
Impuestos		x
No Materia Prima		x
Ctas a cobrar		x
Ctas a pagar	x	
Resultados parciales		
Diferencia bruta		

El impuesto a las ganancias, por ser anual, solo se calcula en los balances generales o de cierre de ejercicio anual, o en proyecciones para tener el valor en cuenta a la hora de fijar precios de venta

Inventarios

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma.

Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Ahora bien, el inventario constituye las partidas del activo corriente que están listas para la venta, es decir, toda aquella mercancía que posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas.

También hay que tener en cuenta que los inventarios sirven para que, en cada corte de mes se puedan calcular los costos de materia prima o consumos mensuales.

Por medio del siguiente trabajo de investigación se darán a conocer algunos conceptos básicos de todo lo relacionado a los Inventarios en una empresa, métodos, sistema y control.

Concepto de Inventario

Es el detalle completo de las cantidades y valores correspondientes de materias primas, productos en proceso y productos terminados de una empresa.

En empresas comerciales y de distribución tales como tiendas, graneros, ferreterías, droguerías, etc., no existen inventarios de materias primas ni de productos de proceso. Sólo se maneja el inventario de mercancías disponibles para la venta, valoradas al costo.

Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización.

Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito.

La contabilidad para los inventarios forma parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados.

Inventario inicial de una gestión o periodo.

El Inventario Inicial representa el valor de las existencias de mercancías en la fecha que comenzó el periodo contable. Esta cuenta se abre cuando el control de los inventarios, en el Mayor General, se lleva en base al método especulativo, y no vuelve a tener movimiento hasta finalizar el periodo contable cuando se cerrará con cargo a costo de ventas o bien por Ganancias y Pérdidas directamente.

Inventario final de una gestión o periodo.

El Inventario Actual (Final) se realiza al finalizar el periodo contable y corresponde al inventario físico de la mercancía de la empresa y su correspondiente valoración. Al relacionar este inventario con el inicial, con las compras y ventas netas del periodo se obtendrá las Ganancias o Pérdidas Brutas en Ventas de ese período.

El control interno de los inventarios se inicia con el establecimiento de un departamento de compras, que deberá gestionar las compras de los inventarios siguiendo el proceso de compras.

Inventario mensual

Este documento es sumamente importante ya que nos permite cortar mes a mes la actividad y evaluar la marcha. En gastronomía es muy útil y se lleva cuenta solo de alimentos, bebidas, descartables, limpieza y vajilla.

✓ **Inventarios de Materias Primas**

Es el valor de las materias primas disponibles a la fecha de la elaboración del balance, valoradas al costo.

✓ **Inventario de Producción en Proceso**

Es el valor de los productos que están en proceso de elaboración. Para determinar el costo aproximado de estos inventarios, es necesario agregarle al costo de las materias primas, los pagos directos involucrados hasta el momento de realización del balance. Por ejemplo, la mano de obra sea pagada como sueldo fijo o por unidad trabajada (al contrato o destajo), los pagos por unidad hechos a otros talleres por concepto de pulida, tallada, torneada, desbastada, bordado, estampado, etc.

✓ **Inventario de Producción Terminada**

Es el valor de la mercadería que se tiene disponible para la venta, valorada al costo de producción.

Para la contabilización de sus inventarios se recomienda que usted utilice algunos formatos, siguiendo el modelo de los que encuentra en el ejemplo siguiente.

✓ **Inventario de muebles y útiles**

Contempla todo aquello que no es materia prima, como vajillas, utensilios, equipamientos, mobiliarios, etc.

❖ **Ejemplo de inventario**

Unidad de negocio:

Periodo contabilizado: desde _____ hasta _____

Materia prima	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Total Inventario				\$ -----