

COSTOS

En el gerenciamiento de la cocina está la clave del 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 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.
- **Edilicia:** 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.)
- 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

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 48% y un 52%)
- Costo de no materia prima: (más o menos 14%)
- Costo de mano de obra: (entre un 16% y un 21%)

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.

ANALISIS DE COSTOS EN LA GASTRONOMÍA

Estandarización de recetas y planillas de registro de datos (proveedores-ventas-producción-personal-inventarios, etc.)

Conceptos y clasificación.

Estructura de los costos en el sector.

Determinación del costo de productos. Porcentaje de gastos asignados en la producción (gastos fijos, indirectos y emergentes)

LA RECETA ESTANDAR

La receta es una herramienta de comunicación. Es una forma abreviada de transmitir información de una persona a otra, de aquella que sabe como preparar un determinado “postre” a otra que quiere prepararlo.

Esta información puede transmitirse de diferentes formas: por escrito, oralmente o mediante demostraciones. La transmisión oral y mediante demostración requiere que el maestro y el alumno se encuentren al mismo tiempo en el mismo lugar. Pero debido a que la preparación de alimentos es continua y universal, se necesita un medio de comunicación universal. Esto es la receta escrita, una serie de instrucciones para preparar un plato o un producto. Estas instrucciones proporcionan al lector dos aspectos: la lista de ingredientes necesarios y, las instrucciones para su combinación y elaboración del menú.

¿Qué es una receta estandarizada?



Una receta estandarizada es una fórmula con ingredientes específicos que describe, en detalle, como debe producirse y servirse una preparación particular, para obtener una cantidad y calidad dadas. Cuando se sigue una receta estandarizada, debe producir un rendimiento estandarizado.(ver tarjeta estandarizada).

El formato de una receta estandarizada varía entre los servicios de alimentación.

Usualmente se incluye:

- Nombre de la receta (y código)
- Rendimiento y tamaño exacto de las porciones o cantidad
- Tiempos de preparación y de cocción, temperaturas
- Equipo usado
- Lista de ingredientes, peso, precio unitario, precio por porción

- ❑ Métodos de servido y otros comentarios especiales decoración, etc.
- ❑ Se pueden incluir cuatro columnas más que contemplen: hidratos de carbono, proteínas, grasa y calorías.

Importancia de los estándares

El control se obstaculiza si continuamente se están cambiando el tamaño de las porciones, las recetas y las especificaciones, dependiendo de quien ésta a cargo.

Estandarización del tamaño de la porción

Los tamaños estandarizados de las porciones son altamente convenientes por razones de mercadeo. Porque es importante que el cliente frecuente reciba tamaños consistentes de porciones de una calidad uniforme.

Es importante que se le enseñe al los empleados, desde el primer día, que la comida es dinero. Este mensaje puede transmitirse por diversos medios: sesiones de capacitación, material de referencia o supervisión.

FUNCION DE LA RECETA ESTANDAR

La receta es muy útil en diversos casos:

Control de la calidad:

Ayuda a asegurar que el producto ofrecido por un servicio de alimentos siempre será igual independientemente de quien lo elabore.

Control de la cantidad:

Al indicar las cantidades exactas de cada ingrediente, el número de porciones a elaborar y el rendimiento que debe obtenerse; así mismo el tamaño de las porciones que se servirán al cliente.

Control de los costos:

Por los datos precisos que contiene se puede establecer adecuadamente los costos de cada plato. Facilitado el establecimiento de un presupuesto, auxiliando al proceso de compra, recepción y almacenamiento de materia prima.

Control de nutrientes:

Proporciona información nutricional exacta de cada menú independientemente de quien lo prepare.

MEDICIONES

Una medición adecuada es una de las partes más importantes en la producción de alimentos. Existen dos tipos de medición dentro de la cocina:

- ❑ La medición de ingredientes o materia prima.
- ❑ La medición de porciones, o control de porciones.

Medición de ingredientes

- ❑ **Peso:** el pesar es el método más adecuado para medir los ingredientes sólidos. Es necesario la utilización de básculas para pesar. Para realizar esta medición adecuadamente hay que considerar que los ingredientes pueden tener las siguientes características:
 - Utilizar el peso bruto, es decir, sin ningún procedimiento previo.
 - Utilizar el peso neto, es decir, después de haber recibido un tratamiento.
- ❑ **Volumen:** las medidas de volumen se utilizan para líquidos.
- ❑ **Conteo:** esta medición se realiza cuando se utilizan unidades de tamaños estándar y cuando las raciones se determinan por número de unidades.

Control de porciones

El control de porciones es la medición es la medición para asegurar que la cantidad correcta de un alimento sea servida.

Para poder llevar a cabo un adecuado control, es necesario que el maestro panadero y demás personal de servicio conozcan las medidas estándar establecidas.

- ❑ Control de las porciones en la preparación: este control comienza con la adecuada medición de los ingredientes, si esto se realiza cuidadosamente, el rendimiento de la receta será exacto.

- ❑ Control de las porciones en la presentación de platos en el servicio: el porcionamiento puede realizarse por personal capacitado para tal fin. Las técnicas son las siguientes:
 - Conteo: cuando la ración se determina por el número de unidades.
 - Peso: resulta determinante el peso de una ración antes de servirlo, es decir utilizar unidades de tamaño estándar
 - Volumen: para servir las porciones, en la cocina se utilizan cucharones, cucharas, etc. el tamaño exacto de estos deben estar determinados e indicados en los servicios de alimentos.
 - División: cortar los alimentos en porciones iguales.

UNIDADES DE MEDICION

En la mayoría de los países se utiliza el sistema métrico decimal para este propósito. En este sistema existe una unidad básica para cada tipo de medición.

El gramo es la unidad básica de peso (g)
El litro es la unidad básica de volumen (l)
El metro es la unidad básica de longitud (m)
El grado Celsius es la unidad básica de temperatura (°C)

EQUIVALENCIAS Y CONVERSION DE RECETAS

Al utilizar recetas, es necesario conocer las unidades de medición. Es también importante conocer las equivalencias de cada unidad en relación con las otras, puesto que esta información se estará utilizando constantemente.

Para producir cantidades diferentes de un mismo producto se deben mantener siempre las mismas proporciones o no se obtendrá el mismo producto con las mismas características. El determinar las mismas proporciones. El determinar las proporciones correctas de los ingredientes para un número diferente de raciones se llama **conversión de receta**.

Para hacer las conversiones se debe seguir el siguiente procedimiento para aumentar o disminuir las proporciones:

1. Dividir el rendimiento deseado entre el rendimiento de la receta.

Nuevo rendimiento: factor de conversión

Anterior rendimiento

2. Multiplicar la cantidad de cada ingrediente por el factor de conversión.
Para realizar las conversiones en cuantos tamaños de las porciones se deberá realizar el siguiente procedimiento:
 - a. Determinar el rendimiento total de la receta multiplicando el número de porciones por el tamaño de la porción:

Nº de porción x tamaño de la porción: rendimiento total de la receta

- b. Determinar el rendimiento total deseado multiplicando el número de porciones deseado por el tamaño de la porción deseada:

Porciones deseadas x tamaño de la porción deseada: rendimiento total deseado

- c. Dividir el rendimiento deseado entre el rendimiento de la receta para obtener el factor de conversión:

Rendimiento total deseado: factor de conversión

Rendimiento total de la receta

- d. Multiplicar cada ingrediente por el factor de corrección:

Factor de conversión x cantidad anterior: cantidad nueva

Es importante considerar que no todos los ingredientes se pueden multiplicar adecuadamente, por lo que será necesario ajustar las técnicas y los ingredientes. En especial con agentes espesantes, especias o condimentos o, puede ser que las cantidades pueden ser muy grandes o muy pequeñas para mezclarse adecuadamente.

TARJETA DE RECETA ESTANDARIZADA

RECETA:	Nº:
TIEMPO APROX. DE PREPARACION:	
TAMAÑO DE LA PORCION:	TIEMPO APROX. DE COCCION:
RENDIMIENTO:	

INGREDIENTE	CANT.	PRECIO UNIT.	C.B	PROCEDIMIENTO	H.C	Pts	Grs	V.C.
	(Kg/L)	(\$)	(\$)					

COMENTARIOS: VALOR CALORICO TOTAL: FUENTE DE NUTRIENTES: COSTO POR PORCION:
--

ANÁLISIS DE COSTOS

Los empresarios de servicios de alimentos calculan la cantidad total de ingresos conseguidos en períodos regulares para comprobar la eficacia del negocio. Estos ingresos son denominados facturación y es importante tener presente que los ingresos más elevados no siempre proporcionan los mayores beneficios.

CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN



“El total de erogaciones necesarias que debe realizar una unidad económica para producir un bien o servicio”

Los costos totales suelen dividirse, a efectos de análisis en tres grandes áreas:

- Alimentos: artículos o materias primas.
- Mano de obra: salarios.
- Generales: seguros combustibles, tasas, alquiler, imprenta, reparación, etc.

DETERMINACION DEL PUNTO DE INFLEXIÓN

El punto de inflexión se alcanza cuando los costos totales igualan a los ingresos totales y, en consecuencia, no se obtiene beneficio ni pérdida. Para poder determinar este punto, a partir del cual se comienza a obtener beneficios, es necesario un mayor conocimiento de los costos totales.

CLASIFICACIÓN MÁS USUAL DE LOS COSTOS

CLASIFICACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Costos fijos o directos	Son aquellos que permanecen constantes o independientes de las variaciones de la producción, para un determinado período de tiempo. Se vinculan a la actividad del proceso de transformación de los productos. Ejemplo: alquiler, seguro del local.
Costos variables o indirectos	Son aquellos que si varían directamente en función de las unidades de producción o del tiempo de transformación. Son los vinculados al tiempo al período económico entre otros. Ejemplo: materia prima.
Costos semi -fijos	Existen costos que si varían con el volumen de negocio aunque no de forma proporcional. Ejemplo de estos son el gas, electricidad, lavandería, contratación casual de personal.

ESTRUCTURA DE LOS COSTOS EN SERVICIOS DE ALIMENTACION

Si hacemos una particularización de los costos totales observamos que los costos variables o indirectos al ir en función proporcional al número de productos ofrecidos los constituye la materia prima utilizada; mientras que entre los costos fijos o directos se encuentran el costo de mano de obra, amortizaciones, gastos administrativos, gastos generales, etc.

No obstante algunos de estos últimos pueden considerarse como semivariantes; tal es el caso de los costos de personal, pues en épocas de mayor trabajo existe la contratación de personal eventual, razón por la cual sería variable, pero bien es cierto que en la mayoría de los casos permanece inalterable a la demanda originada.

Por consiguiente podemos establecer que:

CT: COSTO TOTAL

CF: COSTOS FIJOS

CV: COSTOS VARIABLES



CT: CF + CV

Es de tener en cuenta que para definir las ventas es preciso establecer los costos de los productos y servicios que se van a vender, para saber cual será el precio de venta que nos permita cubrir con los gastos originados y proporcionar el beneficio deseado. A este beneficio se lo denomina BENEFICIO NETO, distinto al que se conoce como BENEFICIO BRUTO, que es la diferencia existente entre las ventas menos los costos de los alimentos que han intervenido en ellas.

BENEFICIO NETO: ingresos – costos totales

BENEFICIO BRUTO (beneficio comercial): ingresos – costos en materia prima

DETERMINACION DEL COSTO DE UNA RECETA

Fijar los precios de venta es un proceso que es muy complejo y donde se deben considerar distintos factores...

Una de las decisiones más importantes es la determinación del precio de venta correspondiente. Algunos de los factores que se deberán considerar antes de fijar los precios de venta serán: cuanto cobra la competencia por un producto, el costo de alimentos correspondiente a cada plato que se vende, cual es el costo de la mano de obra, que otros gastos deben ser cubiertos, cual es la rentabilidad esperada por la empresa.

Factores a tener en cuenta cuando pensamos en costos

- Valor de la materia prima: conocer el costo de materia prima o componentes que intervienen en la elaboración de productos de pastelería no presentan mayores inconvenientes, la dificultad se encuentra en imputar los costos correspondientes a la mano de obra, y los gastos generales. Para determinar el costo de los alimentos que intervienen en un plato, nos servimos de las recetas estandarizadas o fichas técnicas de platos, que reflejan sus componentes, cantidades correspondientes y precios establecidos para los valores de consumo, etc.
- Costo de mano de obra. (pastelero, ayudante, etc.)
- Gastos fijos o directos (impuestos y servicios)
- Gastos emergentes: son aquellos gastos que no esperamos que ocurra pero pueden suceder, como ser el robo, pérdidas, etc.

Porcentajes de costo asignado del costo total del producto o servicio a cada uno de los factores.

- Del costo total del producto o servicio, el 30-35% le corresponde a gastos en materia prima.
- Del costo total del producto o servicio, el 30-35% le corresponde a gastos en mano de obra.
- El costo asignado a gastos fijos corresponde al 10 -15% de la sumatoria de la materia prima + mano de obra (6% del total del producto).

- El costo asignado a gastos indirectos o emergentes corresponde al 10-15% de la sumatoria de la materia prima + mano de obra + gastos directos (6.6% del costo total del producto).

PORCENTAJE DE COSTOS

Factores

Piso

Materia prima → 30%

Mano de obra → 30%

Primer Sub. Sumatoria → 60%

Gastos fijos (10%) → 6% 6%

Segunda Sub. Sumatoria → 66%

Gastos indirectos (10%) → 6.6%

Tercer Sub. Sumatoria → 72.6%

Total de gastos → **72.6%**

Ganancia neta → **27.4%**

Ganancia bruta: costo total del producto – costos en materia prima

100% - 30%

