

FIJACION PRECIOS DE VENTA Y PROYECCION

Todos los procesos y cuidados del manejo del costo están orientados hacia la fijación de precios de

El “olfato” no es suficiente. El fijar los precios en función de lo que cobra el restaurante vecino, tampoco es la solución. La utilización de la tablita del 3 o de cualquier otra que no surja de un análisis minucioso de costos, tampoco garantiza que el local pueda recuperar la inversión realizada, cubrir los costos y genere las ganancias esperadas.

La fijación de precios necesariamente surge de una combinación de un estudio de mercado y competencia, de la incidencia de los costos previstos y del criterio comercial del operador del comercio o negocio gastronómico.

Los pasos que conducen a la formula que nos permitirá establecer precios teóricos, y se denominan así porque surgen del resultado de una formula. Para entender que estos resultados están dentro de los parámetros fijados por el mercado, es imprescindible hacer un comparativo con lo que cobra la competencia. El resultado de este estudio ubicará a la propuesta por dentro o fuera de mercado. Esto quiere decir que los resultados estarán bien, si están por debajo del precio manejado por la competencia, solo quedará analizar si no es una competencia desleal no equiparar los precios, al menos de forma cercana.

En caso que los precios de venta teóricos estén por fuera del mercado, es decir más elevados, se deberá volver a analizar cada uno de los costos, teniendo en cuenta los criterios y puntos fuertes del negocio pautado.

Hasta tanto no se defina el criterio a seguir en cuanto a la política de precios de venta, no se podrán fijar en carta y sacar a la venta los productos.

Para realizar proyecciones o analizar resultados mensuales o anuales, es fundamental tener en cuenta la estructura de costos y beneficios de un negocio:

- Costos de materia prima – (variable)
- Costos de no materia prima – (fijos y variables)
- Utilidades proyectadas – (ganancias)

PASOS PARA ANALIZAR PROYECTOS

- 1- Evaluar el estilo, menú y características del negocio.
- 2- Desarrollar los menús detallando cada ingrediente y preparación.
- 3- Confeccionar FICHAS TECNICAS de cada uno de los menús o platos, que componen la carta o propuesta. En esta se reflejan los costos individuales y por plato.

- 4- Fijar los datos generales: número de la ficha, nombre del plato, rinde, foto, entre otros. (Ver anexo)
- 5- Realizar PROYECCION DE COMPRAS utilizando los costos individuales por plato o unidad de cada una de las fichas de la propuesta más la bebida prevista para la venta en la carta. Esto permitirá tener una idea de cuánto se necesitará para llevar adelante una gestión en relación a la materia prima.

El resultado de este ejercicio es lo que denominamos COSTO DE MATERIA PRIMA. En esta proyección se contemplan: días de trabajo, turnos, servicios, comensales y dentro de los costos debemos evaluar: alimentos según su incidencia, bebidas, descartable y limpieza.

- 6- Evaluar todos los otros costos o los llamados COSTOS DE NO MATERIA PRIMA, que son entre otros: alquiler, servicios, impuestos, mano de obra, mantenimiento, etc.
- 7- Determinar cuál es el % estimado de UTILIDAD O GANACIAS que se desea obtener.
- 8- Desarrollar la fórmula de COEFICIENTE, el que determinará un multiplicador para la fijación de precios de venta o PVT, precio de venta teórico. Para desarrollar la misma se necesitan de los datos anteriores: costo de no materia prima, costo de materia prima y la utilidad proyectada.
- 9- Para poder proyectar debemos hacerse una simulación de las VENTAS de cada uno de los platos, y en su conjunto, esto nos permitirá optimizar la necesidad de personal y evaluar si los costos proyectados están acorde a lo presupuestado.
- 10- Se deberá confeccionar una proyección de CIERRE DE EJERCICIO MENSUAL. Esto permitirá saber cuánto se puede ganar y cuáles son los compromisos que se pueden cubrir.
- 11- Toda proyección debe contar con parámetros para poder fijar formas de trabajo, para ello se debe utilizar lo que se denomina PUNTO DE EQUILIBRIO ECONOMICO Y FINANCIERO.

En caso del Punto de equilibrio económico, marcara límites claros de cuánto se debe elaborar y facturar para no perder ni ganar, o trabajar a GANANCIA "0".

En caso del Punto de equilibrio financiero, fija cuanto se debe elaborar y facturar, para pagar solo lo que sea erogable, o lo que sí o si hay que pagar.

EXIGENCIAS GENERALES PARA PODER OPERAR EN COSTOS

Antes de empezar a desarrollar todos los temas es importante tener en cuenta las siguientes reglas que se deben respetar siempre y en todos los ejercicios:

Decimales:

Siempre se ha de tener en cuenta de tras de la coma como tres decimales, sabiendo que solo el cuarto puede ser el que modifique los anteriores siempre y cuando el mismo sea 6 o mayor a 6:
Ejemplo:

- 1,1566 se convierte en 1,157
- 2,4899 se convierte en 2,490
- 2,4892 se convierte en 2,489

Porcentajes:

1- Para sumar o agregar un % se debe multiplicar x (1,___ %dado)

Ejemplo: agregar 30% a 22 = $22 \times 1,30 = 28,60$

2- Para restar o quitar un % se debe dividir x (1,___ %dado)

Ejemplo: quitar 30% a 22 = $22 / 1,30 = 16,923$

3- Para deducir o calcular un % se debe multiplicar x (0,___ %dado)

Ejemplo: calcular 30% de 22 = $22 \times 0,30 = 6,60$

Esto quiere decir que si se pide que trabaje sobre:

- 30% = 1,30 para agregar o quitar y 0,30 para deducir.

Para analizar cualquier proyecto se ha de empezar primero por los costos de NO MATERIA PRIMA:

COSTO DE NO MATERIA PRIMA

1- Amortización – Recupero de Inversión

Concepto: Es cualquier actividad que tiene una compensación a largo plazo y puede reducir el beneficio y/o el flujo de caja a largo plazo. Es cualquier activo que no esté involucrado en operaciones de la empresa.

Se ha de contemplar como inversión todas las armas, medios y bienes que se utilicen para iniciar una actividad económica, como por ejemplo:

- Estudio de mercado
- Selección del local: mes de anticipo, dos a tres meses de garantía y mes de comisión.
- Equipamientos
- Vajillas

- Utensilios.
- Decoración
- Ambientación
- Mobiliario
- Habilitaciones Municipales.
- Uniformes del personal
- Consultarías externas
- Capacitaciones previas al inicio de actividad
- Armado de carta y promociones.
- Elaboraciones previas para la estandarización de menús y confección de fichas técnicas.
- Marketing y Publicidad inicial.
- Otros gastos y costos.

A los efectos de calcular la amortización de la inversión es importante fijar el tiempo y cuanto será recuperado por mes, para ser contemplado en los costos. El recupero de inversión ha de ser calculado en forma mensual.

Hay dos formas de calcular el recupero de inversión:

a- Por la vida útil de un producto, que es de 5 años aproximadamente.

Valor del monto a recuperar / 5 (años de vida útil) / 12 (meses del año) = monto a recuperar mensual.

b- Por tiempo de contrato comercial, que generalmente es de 3 años.

Valor del monto a recuperar / 3 (tiempo de contrato) / 12 (meses del año) = monto a recuperar mensual.

2- Personal y cargas sociales

Se contemplarán los sueldos fijados por el Convenio Gastronómico, con las cargas sociales y pagos no remunerativos, correspondientes, de todo el personal involucrado en la gestión.

3- Alquileres

Se contemplan todo lo que es alquileres de propiedades, equipos, u otros. En caso de tener varios se han de detallar uno a uno especificando.

4- Servicios

Luz, Gas, Agua, Teléfono, Cable, etc.

5- Impuestos y tasas

- Ingresos Brutos – tasa del 3.5% (Impuesto provincial)

- Tasa de higiene – tasa del 0.5% (Impuesto municipal)
- IVA (impuesto al Valor Agregado) - Tasa del 21% y del 10.5 % (solo para carnes rojas, frutas y verduras) – (Impuesto nacional)
- Impuesto a las Ganancias 35% - Este impuesto es anual y varía según la condición fiscal. Es un impuesto anual y solo se calcula o se tiene en cuenta un porcentaje para poder contemplarlo en el costo mensual.

6- Comida del personal

El costo del uso de materia prima para la elaboración del menú de personal.

7- Seguros

Del local y otros bienes que están declarados en el negocio

8- Otros Gastos

Para un análisis rápido se pueden calcular sumándole el 10 o 15% de la venta bruta.

Si no se discriminaran de la siguiente forma:

- Movilidad o viáticos
- Correo
- Librería
- Fotocopias
- Mantenimientos vs
- Honorarios profesionales
- Lavandería
- Alquileres varios (ej. Vajilla)
- Gastos de viajes
- Gastos de promoción
- Publicidad - Marketing
- Gastos de animación y música SADAIC, etc.
- Estacionamientos
- Varios

Cálculos costo de no materia prima

- **Calculo de mano de obra:**

Sueldos = 102000,000

Cargas sociales = $102000,000 \times 0,51 = 52020,000$

- **Recupero de Inversión:**

Total a invertir

- Modificación y reformas 170000,000
- Equipamiento 45005,505
- Marketing inicial 8500,000

• Utensilios	7900,000
• Vajillas	10800,850
• Habilitaciones	950,000
• Varios	19350,000
• Honorarios	2500,000
TOTAL A INVERTIR	265006,360

Recupero = $265006,360 / 5 / 12 =$ **4416,772**

- **Calculo de Impuestos:**

Se debe estimar una venta y compra mes, la misma se encuentra de un análisis o estudio de mercado.

- Venta proyectada = 655821,400
- Compra proyectada = 218607,747

- IVA: 21%

IVA Ventas o debito = $655821,400 \times 0,21 = 137722,494$

IVA Compras o crédito = $218607,747 \times 0,21 = 45907,627$

IVA estimado a pagar = $137722,494 - 45907,627 =$ **91814,867**

- INGRESOS BRUTOS: 3,5% - Se calcula sobre las ventas brutas.

$655821,400 \times 0,035 =$ **22953,749**

- TASA DE HIGIENE: 0,5% - Se calcula sobre las ventas brutas.

$655821,400 \times 0,005 =$ **3279,107**

Ejemplo de cuadro COSTO DE NO MATERIA PRIMA

Alquiler	25500,000
Sueldos	102000,000
Cargas sociales	52020,000
Recupero de inversión	4416,772
Luz	3540,000
Gas	2650,000
Teléfono	455,000
Tasa de higiene	3279,107
IVA	91814,867
Ingresos Brutos	22953,749
Mantenimiento	1250,000
Gastos varios no previstos	12000,000
Librería	450,000
Publicidad	4560,000
Mano de obra contratada	18900,000
Intereses pagados	3580,000
Viáticos	350,000
Botiquín	245,000
Combustible	850,000
Mantenimiento de vehículo	672,000
TOTAL COSTOS	351486,495

COSTO DE MATERIA PRIMA

El segundo punto a analizar en una proyección es el COSTO DE MATERIA PRIMA, el que involucra todo el análisis de la materia en uso para la elaboración de los platos previstos en una carta.

La materia prima involucra: ALIMENTOS, BEBIDAS, DESCARTABLES Y PRODUCTOS DE LIMPIEZA.

Para empezar a costear hay que empezar con el desarrollo de los menús y esto se hace con una herramienta muy práctica llamada FICHA TECNICA.

FICHA TECNICA

Se utiliza para estandarizar servicios y ordenar el proceso de compras.

El Jefe de cocina es el responsable de especificar como se ha de confeccionar el documento y también como se ha de comprar, teniendo en cuenta: calidad y cantidad.

Para calcular costos es fundamental contemplar lo que no se usa en la elaboración o llamado DESECHO.

Para definir la porción a servir hay que observar lo que reduce un alimento en el proceso de cocción, esto se llama MERMA.

DESECHOS Y MERMAS

Desechos:

Para determinar el peso Neto de un plato se debe realizar la siguiente ecuación:

PESO BRUTO (peso sucio) – DESECHOS O DESPERDICIOS = PESO NETO (peso limpio)

CALCULO DE % DE DESECHOS:

- 1- Pesar la mercadería en bruto o sucia, como se compra.
- 2- Limpiar sacando todos los desechos (lo reutilizable para otras preparaciones o desechos).
- 3- Pesar el alimento limpio.
- 4- Restar el peso bruto al peso neto: esto debe ser igual al peso de los desechos.

FORMULA DE DESECHOS:

Para calcular el desecho en las fichas técnicas, se debe contemplar el peso bruto y el valor de desechos que figura en PLANILLA DE DESECHOS Y MERMAS. (Ver anexo)

- **PESO BRUTO / VALOR DE DESECHO = PESO NETO CRUDO.**

Merma:

Pesar la mercadería antes de cocinar, esto es en caso de preparaciones que van combinadas con otros ingredientes, ej. Milanesa.

La diferencia del peso antes de cocción y el que se obtiene después de la misma, es el peso de la merma.

Para calcular la merma en fichas técnicas se deberá tener el peso neto y a este valor multiplicarlo por el porcentaje que figura en PLANILLA DE DESECHOS Y MERMAS. (Ver anexo)

- **Ejemplo: 1,500 kg x 0.15 (15%) = 0.225 kg**
1,500 – 0.225 = 1,275 kg

Pasos para la confección de ficha técnica:

- ✓ Numerar
- ✓ Nombrar los platos
- ✓ Fijar cuanto rinde la receta
- ✓ Detallar uno a uno los ingredientes

- ✓ Contemplar unidad de medida
- ✓ Llenar la cantidad bruta por cada ingrediente, teniendo en cuenta el rinde de la misma
- ✓ Calcular cantidad neta o limpia
- ✓ Calcular cantidad cocida (merma)
- ✓ Colocar los precios de venta por kg, Lts o unidades.
- ✓ Calcular el total por insumo, multiplicando cantidad bruta por precio unitario de compra.
- ✓ Sumar cantidad bruta, cantidad limpia y cantidad cocida.
- ✓ Calcular total costo de la ficha, sumando totales por insumos o ingredientes.
- ✓ Dividir cantidad bruta y cantidad limpia por el rinde de la ficha y completar los datos requeridos en el encabezamiento de la ficha.
- ✓ Calcular costo unitario de ficha dividiendo costo total de ficha por rinde.
- ✓ Completar el procedimiento o desarrollo de receta.

Ver anexo.

PROYECCION DE COMPRAS

Se debe detallar uno a uno los puntos que permitirán desarrollar una proyección:

Detalle:

- 1- En una proyección se puede tener más de una modalidad de cada servicio. Ejemplo desayuno simple y completo.
- 2- Días de trabajo al mes:
Se calcula de la siguiente forma: se determinan los días que no se trabajan por semana, luego se multiplica x4 semanas y ese resultado se resta al total de días mes.
- 3- Turnos de trabajo
- 4- Comensales día: Se toma como parámetro los comensales de plato principal.
- 5- Detalle de los servicios: no necesariamente tienen que tenerse en cuenta a todos juntos. (desayuno y sus variedades, almuerzo: entrada, plato principal y postre; café: este servicio se considera un alimento ya que deriva de un grano y se considera en cálculos como tal; bebidas: gaseosas, aguas, vinos, etc; Descartable y limpieza.
- 6- Calcular costos por plato o servicio (según ficha técnica o lista de precios generadas por proveedores)
- 7- Calcular IVA, según la condición (10.5% para verduras y carnes rojas, como el 21% para carnes blancas y almacén) Dependiendo del tipo de proyección que se realice es como se calculará, si no hay detalle, como en el 1er ejemplo, se toma todo con el 21%, no así en el 2do ejemplo que exige detalle según lo expresado anteriormente.
- 8- Determinar subtotales sin impuesto y con impuesto, según la ejemplificación.
- 9- Calcular total por día y por mes.
- 10- Para las entradas se calcula el 45% más o menos de las platos principales
- 11- Para los postres se calcula el 40% más o menos de los platos principales
- 12- Para las gaseosas se calcula el 60% de los platos principales.
- 13- Para las aguas con y sin gas se calcula el 30% más o menos de los platos principales.
- 14- Los servicios Apetizzer, descartable y limpieza siempre se calcularan teniendo en cuenta el 100% de los comensales de plato principal.

- 15- Los comensales de los servicios se calculan según lo propuesto para plato principal, menos desayunos y meriendas que tienen comensales propios. Ejemplo entrada 40% del plato principal = $160 \times 0,40 = 64$ comensales.
- 16- Los comensales de Appetizer se calculan sobre el 100% del plato principal.
- 17- Si el cálculo de comensales diese con decimales se debe redondear hasta la unidad inmediata. Ejemplo $71,45 = 72$
- 18- Todo porcentaje se debe analizar antes de fijar, ya que depende de la actividad y tipo de servicio gastronómico.

- **Ejemplo de proyección de compras.**

Cuadro de datos generales

- **Mes en estudio:** Octubre – 31 días.
- **Días de trabajo:** martes a domingo = 1 días no laboral x semana x 4 semanas = 4 días no laborables
Días totales del mes $31 - 4 = 27$ días.
- **Turno:** mañana
- **Comensales:**
- Desayuno 40

Almuerzos

Plato principal 160 - Entrada 40% - Postre 45%

Porcentaje de ganancia para coeficiente: 45%

Platos / servicios	Costos c/IVA	incidencia	comensales	% recargo de venta
DESAYUNO	8,524			
ALMUERZO				
Apetisser	3.525			
Entradas	8.786 10.587 7.124 9.258	40%	40%	
P. principal	19.562 22.258 17,546 20,222	35%		
Postre	8.212 6.850 7.954 11.120	45%	45%	
gaseosas x 500	6,967		50%	180%
aguas con gas	5,975		20%	150%
vino de alta gama	25,306		15%	350%
vino de la casa	11,025		30%	250%
café	5,645		45%	
Descartable	7.850			
Limpieza	6.125			

- Calculo de promedio del valor o costo del servicio:
 - Antes que nada todos los valores deben ser promediables entre sí para poder contemplarlos
 - Se debe contemplar la incidencia que se marca en cada caso.
 - No necesariamente el plato o menú más vendido tiene que ser el que se marca como referente para poder analizar y promediar los costos del servicio en cuestión.
 - Desde el plato referente se empieza el análisis, separando los platos más caros de los más baratos. Para que los valores sean promediables no deben tener una diferencia mayor a 3. Se empieza haciendo la diferencia con el valor más caro. Ejemplo:

Ejemplo: **servicio de entrada**

8.786	40%
10.587	
7.124	
9.258	

El 40% está en el plato de costo \$ 8.786, Primero se analiza el valor incidente, teniendo en cuenta el 100% de la propuesta de consumo. Se le resta a la propuesta el 40% lo que da por resultado un 60%, el cual se divide en la cantidad de valores involucrados. El resto de los platos tienen por resultado un 20% de incidencia.

La diferencia entre 10,587 y 8,786 = 1,801 como este valor es menor a 3 los valores son promediables. A partir de ahí como el valor más alto es promediable con el valor incidente, se debe tomar para comparar con el resto, empezando con el valor más bajo, ya que si estos son promediables los de valores medios también los son y esto agiliza el análisis. De esta forma se descarta lo que no entra en promedio. Ejemplo: 10,587 – 7,124 = 3,463. Este procedimiento descarta el valor más bajo y define a los otros tres valores como promediables.

Se suman: 10,587 + 9,258 + 8,786 = 28,631 / 3 = 9,544. Este es el valor o costo promedio del servicio entrada.

Siguiendo este procedimiento se calculan los valores de principal y postre.

Se debe tomar como planilla de compra el siguiente modelo en el cual está el ejemplo completo del ejercicio que está en la planilla de datos generales:

Platos y bebidas	C sin IVA	C con IVA	Comens.	Total s/IVA	Total c/IVA
DESAYUNOS	8,524	10,314	40	340,960	412,560
ALMUERZOS Y CENAS					
Apetisser	3,525	4,265	160	564,000	682,400
Entrada	9,544	11,548	64	610,816	739,072
P. Principal	20,681	25,024	160	3308,960	4003,840
Postre	9,985	12,082	72	718,920	869,904
BEBIDAS					
Gaseosas x 500	6,967	8,480	80	557,360	674,400
Aguas con gas	5,975	7,230	32	191,200	231,360
Vino de alta gama	25,306	30,620	24	607,344	734,880
Vino de la casa	11,025	13,340	48	529,200	640,320
Café	6,645	8,040	72	478,440	578,880
OTROS					
Descartable	7,850	9,498	160	1256,000	1519,680
Limpieza	6,125	7,411	160	980,000	1185,760
TOTAL POR DIA				10143,200	12273,056
TOTAL POR MES			27	273866,400	331372,512

COEFICIENTE

Es el valor que nos permite fijar los precios de venta, conjuntamente con los costos de los servicios. Este se utiliza solamente para los servicios de alimentos, incluyendo el café ya que se lo considera un alimento por ser un grano.

$$\text{Coeficiente} = 1 + \frac{\text{Costo no Materias Primas + Ganancias}}{\text{Costo de Materia Prima}}$$

- Primero se debe calcular la ganancia bruta proyectada
- En segundo lugar se debe resolver la ecuación por términos:
- Costo de no materia prima: \$ **354486,495**
- Costo de materia prima: \$ **331372,512**

GBP = (costo de no materia prima + costo de materia prima) x % dado.-

Ejemplo:

$$\text{GBP} = (354486,495 + 331372,512) \times 45\%$$

$$685859,007 \times 0.45 = \$ \mathbf{308636,553} \text{ (con impuesto incluido)}$$

$$= 1 + ((354486,495 + 308636,553) / (331372,512))$$

$$= 1 + (663123,048 / 331372,512)$$

$$= 1 + 2,001$$

Coeficiente = 3,001

FIJACION DE PRECIOS

- La fijación de precios da por resultado los **PRECIOS DE VENTA TEORICOS CON Y SIN IMPUESTO**, o también llamado **PVT**.
- Se utiliza el coeficiente resultado en el ejercicio anterior solo para alimentos
- Se utiliza lo que se llama recargo solo para las bebidas, menos café. Ejemplo: 250% de recargo es igual a 2,5.
- El cálculo de fijación de precios es:

$$\text{Para alimentos: Costo de alimento sin IVA o costo de Ficha Técnica} \times \text{coeficiente} = \text{PVT sin impuesto.}$$

Para bebidas: Costo de bebida sin IVA x recargo + costo = PVT sin impuesto.

- Para encontrar o calcular el PVT CON impuesto se debe multiplicar el PVT SIN impuesto x 1.25. Esto involucra o contempla los tres impuestos: IVA 21%, INGRESOS BRUTOS 3,5% Y TASA DE HIGIENE 0.5%
- El Multiplicador a tener en cuenta para calcular impuestos será: **(0.005 + 0.035 + 0.21 = 0.25)**. Recuerde que para agregar el porcentaje debe cambiar el: **0. _ _ _**, por **1. _ _ _**, sino estaría deduciendo.

Ejemplo: Fijación de precio de venta teórico

Platos y Servicios	Costo	Coef	PVT S/IMP	PVT C/IMP
DESAYUNOS	8,524	3,001	25,580	31,975
ALMUERZOS Y CENAS				
Entrada	9,544	3,001	28,641	35,801
P. Principal	20,681	3,001	62,064	77,580
Postre	9,985,	3,001	29,965	37,456
BEBIDAS				
Gaseosas x 500	6,967	1,8	19,508	24,385
Aguas con gas	5,975	1,5	14,937	18,671
Vino de alta gama	25,306	3,5	113,877	142,346
Vino de la casa	11,025	2,5	38,587	48,234
Café	6,645	3,001	19,942	24,927

Precio de venta final para carta

Es igual al Precio de venta teórico con impuesto - precio fijado por el mercado = PVF (precio de venta final)

PROYECCION DE VENTA MENSUAL

Se toman los mismos datos que proyección de compras menos el servicio Apetizzer, descartable y limpieza, ya que estos no se cobran, solo se toman como arte del costo.

- **Mes en estudio:** Octubre – 31 días.
- **Días de trabajo:** martes a domingo = 1 días no laboral x semana x 4 semanas = 4 días no laborables
 Días totales del mes 31 – 4 = 27 días.
- **Comensales:** se toman los mismos que proyección de compras

Ejemplo de proyección de ventas bruta.

Platos y Servicios	PVT c/ imp.	Comensales	S. totales
DESAYUNOS	31,975	40	1279,000
ALMUERZOS Y CENAS			
Entrada	35,801	64	2291,264
P. Principal	77,580	160	12412,800
Postre	37,456	72	2696,832
BEBIDAS			
Gaseosas x 500	24,385	80	1950,800
Aguas con gas	18,671	32	597,472
Vino de alta gama	142,346	24	3416,304
Vino de la casa	48,234	48	2314,232
Café	24,927	72	1794,744
TOTAL POR DIA			28754,448
TOTAL POR MES	27 días		776370,096

PORYECCION DE BALANCE MENSUAL O CIERRE DE MES

Para confeccionar el cierre de ejercicio mensual, es necesario registrar todos los movimientos de la empresa:

En el DEBE puede registrarse:

- Ventas mensuales
- Documentos a pagar
- Cobranzas de meses o ejercicios anteriores
- Aporte de valores.

En el HABER puede registrarse:

- Costo de no materia prima: (son algunos de los costos a tener en cta.)
- Sueldos
- Cargas sociales
- Impuestos
- Alquileres
- Pagos generales
- Servicios
- Costo de materia prima o de alimentos, bebidas, limpieza y descartable.
- Documentos a cobrar
- Entre otros.....

Ejemplo de Balance o cierre mensual

DETALLE	DEBE	HABER
VENTA	776370,096	
Alquiler		25500,000
Sueldos		102000,000
Cargas sociales		52020,000
Recupero de inversión		4416,772
Luz		3540,000
Gas		2650,000
Teléfono		455,000
Tasa de higiene		3279,107
IVA		91814,867
Ingresos Brutos		22953,749
Mantenimiento		1250,000
Gastos varios no previstos		12000,000
Librería		450,000
Publicidad		4560,000
Mano de obra contratada		18900,000
Intereses pagados		3580,000
Viáticos		350,000
Botiquín		245,000
Combustible		850,000
Mantenimiento de vehículo		672,000
Cuentas a cobrar		2850,200
Cuentas a pagar	2180,450	
Materia prima		331372,512
SUB TOTALES	778550,546	685709,207
UTILIDAD BRUTA	92841,339	

Se denomina Utilidad bruta ya que incluye el valor que se proyecta de impuesto a las ganancias, el cual se paga una vez al año, cuando se finaliza el ejercicio anual de una empresa.

COMPARATIVO CON EL MERCADO

SERVICIOS	PVT S/Resultado	PVM	PVF
DESAYUNOS	31,975		
ALMUERZOS			
Entrada	35,801		
P. Principal	77,580		
Postre	37,456		
BEBIDAS			
Gaseosas x 500	24,385		
Aguas con gas	18,671		
Vino de alta gama	142,346		
Vino de la casa	48,234		
Café	24,927		

PVM: PRECIO DE VENTA DE MERCADO

PVF: PRECIO DE VENTA FINAL o de CARTA

Una vez fijado el PVF, se deberá calcular una nueva proyección de ventas, lo que marcará el ingreso diario y mensual proyectado.