



3.2 ADMINISTRACIÓN Y COSTEADO DE ALIMENTO

OBJETIVOS GENERALES DE LA ASIGNATURA:

Al finalizar este tema y subtemas del curso de Administración y costeo de alimentos, el alumno será capaz de:

1. Comprender la utilización de los números y la equivalencia de porcentajes.
2. Conocimiento de los diferentes sistemas de conversión y medida.
3. Estructura y comprensión del sentido de un reporte financiero y operativo.
4. Técnicas de costeo, así como rendimiento, pérdida y encontrar coeficiente faltante.
5. Elaboración y estandarización de recetas.
6. Herramienta para evaluación y análisis de precio de venta.

PLAN DE ESTUDIOS

3er MÓDULO

ASIGNATURA 3.2

TEMA: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA EN RESTAURANTES

- 3.2.1 Introducción.
- 3.2.2 Restaurante como producto global.
- 3.2.3 Existen 3 orientaciones en la estrategia de compra del consumidor.

TEMA: CONTABILIDAD BÁSICA

- 3.2.4 Importancia de los números.
- 3.2.5 Como calcular la equivalencia ge unidad de volumen y de unidad de dinero en porcentajes.

TEMA: UNIDADES DE MEDIDA

- 3.2.6 Introducción a medida de medida
- 3.2.7 Tabla de equivalencia y conversión
- 3.2.8 Equivalencia para los huevos.
- 3.2.9 Equivalencias en medidas de cucharas, tazas, vasos
- 3.2.10 Conversión de temperatura
- 3.2.11 Ejercicio equivalencia y conversión

TEMA: ESTADO FINANCIERO

- 3.2.12 ¿Qué es un estado financiero?
- 3.2.13 Como hacer su estado financiero
- 3.2.14 Presentación del negocio
- 3.2.15 Los ingresos / ventas
- 3.2.16 Los gastos generales
- 3.2.17 Los gasto de nominas
- 3.2.18 Los gastos de alimentos y bebidas
- 3.2.19 La ganancia como meta

TEMA: EL COSTEADO LOS ALIMENTOS Y BEBIDAS

- 3.2.20 Objetivo del costeo de alimentos.
- 3.2.21 Conocer el valor de nuestro producto es de primordial importancia
- 3.2.22 Conocer exactamente el costo real
- 3.2.23 Rendimiento de la carne etapa de limpieza y deshuesadero con coeficiente de rendimiento
- 3.2.24 Rendimiento de la carne después de cocción y coeficiente de rendimiento
- 3.2.25 Ejercicio para rendimiento de la carne etapa de limpieza, deshuesadero y cocción con coeficiente de rendimiento

TEMA: ESTANDARIZACIÓN PARA COSTEADO

- 3.2.26 ¿Estandarizar es?
- 3.2.27 La receta estandarizada
- 3.2.28 Elaboración de receta estandarizada.

TEMA: COMO ENCONTRAR EL PRECIO DE VENTA (IDEAL)

- 3.2.29 Los cuatro pasos para configurar el precio de venta de los platillos
- 3.2.30 Precio de venta sugerido con los aliñamientos del presupuesto (primera etapa).
- 3.2.31 Precio de venta una vez agregado el costo de utilidad por el servicio de cada persona (segunda etapa).
- 3.2.32 Precio de venta, una vez agregado el costo de inflación al precio de venta, que se sumó al costo de utilidad (tercera etapa).
- 3.2.33 Análisis de la competencia (cuarta etapa)

ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA EN RESTAURANTES

1.1 INTRODUCCIÓN

La reestructuración en el nuevo orden global indica un nuevo reto para los establecimientos de alimentos y bebidas, el reto de competir con los establecimientos de economías más desarrolladas. Estos nuevos retos promueven la creación de una cultura empresarial más sólida para poder vencer a las nuevas competencias.

Empresas restauranteras en México

Según un censo realizado en 2000 en México aproximadamente 97% de los establecimientos de alimentos y bebidas son clasificados como micro y pequeña empresa. Actualmente el micro o mediano empresario nacional se enfrenta a una amenaza ante la llegada de empresas de alimentos y bebidas transnacionales, franquicias o cadenas y por falta de preparación fracasan en el intento de mantenerse en el mercado.

Por parte de los restauranteros se requiere preparación para:

1. Afrontar el cambio.
2. Adaptarse a los nuevos retos.
3. Mantener la iniciativa.
4. Tener un compromiso.
5. Impulsar cambios.
6. Estar dispuestos a redefinir estrategias.
7. Promover innovación.



Muchos empresarios mexicanos se muestran renuentes a aplicar lo antes mencionado, ya que se tiene la mentalidad de que la gestión administrativa debe ser utilizada únicamente por grandes compañías, pero no observan que la falta de administración solo trae fracasos por lo que es básico contar con una buena administración en cualquier proceso sin importar que tan grande o pequeño sea el establecimiento.

1.2 RESTAURANTE COMO PRODUCTO GLOBAL

Los clientes perciben al restaurante como un producto en si, no como un negocio. Las empresas restauranteras tienen características propias por la naturaleza del negocio, las cuales son:

1. Intangibilidad: Normalmente el cliente se lleva de recuerdo lo intangible (lo malo del servicio...), para que un restaurante convierta lo intangible en tangible se puede incluir elementos del mercadotecnia tales como pizarrones con ofertas, cartas exteriores, crean expectativas en los clientes. Otra estrategia sería hacer pruebas previas.
2. Inseparabilidad: En un restaurante debe coincidir espacio y tiempo, el fabricante del servicio y el consumidor. (aclarar tiempos de espera, tiempos de preparación, etc.).
3. Heterogeneidad: El nivel del servicio varía.

Administración Estratégica en el sector restaurantero

Ofrece una forma disciplinada que permite a los gerentes comprender cómo funciona su organización. Se puede resumir en dos procesos:

1. Planificación Estratégica: Proceso para establecer metas como para formular estrategias.
2. Implantación de la estrategia: Incluye los pasos de administración y control estratégico.

La planeación estratégica se inicia con el establecimiento de metas organizacionales, define estrategias y políticas para lograr dichas metas y desarrolla planes a seguir para implantar estrategias y obtener los fines buscados.



Los directores de las empresas restauranteras deberán tomar en consideración los siguientes puntos en relación con la planeación:

1. Establecimiento de objetivos: A qué se va a dedicar el negocio.
2. Estrategia de planeación: Desarrollo de ideas, planes y conceptos para el logro de objetivos.
3. Establecimiento de metas: Decidir sobre metas a lograr en un corto plazo.
4. Desarrollar la filosofía de la empresa: creencias, valores y actitudes de la empresa.
5. Establecer políticas: Planes de acción.
6. Planear la estructura de la organización.
7. Proporcionar al personal.
8. Establecer procedimientos.
9. Proporcionar el capital.
10. Establecer normas.
11. Establecer programas directivos.
12. Proporcionar información controlada: Hechos y números.
13. Motivar a las personas.



Con respecto al control, los dueños de establecimientos deberán analizar los siguientes pasos:

1. Establecimiento de parámetros para medir el rendimiento.
2. Medir el desempeño.
3. Determinar si el rendimiento concuerda con el estándar.
4. Tomar medidas correctivas.



El control es un sistema de retroalimentación que puede medir el desempeño real con los estándares establecidos corrigiendo las desviaciones y convirtiéndolas en acciones correctivas para llegar al desempeño deseado.

Tipos de estrategias

1. Implícita: Sólo surge al apoyo de la estrategia elaborada formalmente y no necesariamente es planeada.
2. Explícita: Se rige con un plan, establece la manera en que la organización define sus objetivos y como pretende alcanzarlos.



Competitividad

Es lo que permite a una empresa ser exitosa en el mundo en el que se desenvuelve, es competitiva cuando logra desarrollar productos y servicios cuyos costos y calidades son comparables o superiores a los de sus competidores.

Para competir las empresas deben de contar con un entorno físico legal y regulatorio que contribuya a reducir costos y elevar la productividad.

Calidad en las empresas restauranteras depende de tres componentes:

1. Cara humana: Componente humano, son personas las encargadas de satisfacer o controlar el suministro de los diferentes servicios hacia los consumidores.
2. Cara física: Todos los elementos físicos que rodean o enmarcan el lugar donde se desenvuelve cada una de las actividades correspondientes.
3. Cara ambiental: Clase de gente que utiliza los servicios de cualquier tipo de equipamiento que facilite la vida de los consumidores.

Desarrollo Tecnológico en empresas restauranteras se compone básicamente de dos partes:

1. Front Office: Ofrece al restaurantero acceso a la información de lo que se vende en el establecimiento y cómo se vende.
2. Back Office: Se enfoca a la contabilidad, nómina y todo lo relacionado con la administración del restaurante.
3. Cultura Organizacional

Los valores de las organizaciones son aquellos que son influidos a través de los gerentes hacia el resto de la organización para alcanzar los propósitos, algunos ya estarán establecidos y otros dependen del giro del negocio.

La misión es una afirmación que describe el concepto de la empresa, su naturaleza, el por qué está en el, a quién sirve, los principios y valores que pretenden incluir. Es un guía interna para quienes toman las decisiones importantes dentro de la empresa.

La visión es una representación de cómo se desea que se vean los clientes, empleados, propietarios y demás personas; se plantea para inspirar y motivar a quienes tienen un interés en el futuro de la empresa.



Capacitación laboral en empresas restauranteras

Lo primero que se debe inculcar en los empleados de un restaurante es el trabajo en equipo ya que la calidad en el servicio depende de las actitudes de los trabajadores y de qué tan bien realicen su trabajo. Existe una barrera a superar antes de iniciar cualquier capacitación y esta es la rutina, es por esto que se debe hacer una correcta capacitación para evitar cualquier falla en el servicio. A continuación se mencionan puntos a tomar en cuenta en la capacitación:

1. Requisitos del usuario: El usuario siempre quiere que le presten atención, a su tiempo y con eficiencia.
2. Espíritu de servicio.
3. Trabajo Personal: superación misma del empleado.

Esto es sólo lo básico, los empresarios restauranteros deben dar la capacitación mínima requerida por la Ley Federal del Trabajo en el artículo 153 de la fracción A a la Z.

Franquicias, sus ventajas y desventajas dentro del sector restaurantero

Ventajas:

1. Menor riesgo.
2. Procedimientos de operación.
3. Compras en común.
4. Minimización de costos de publicidad.
5. Supervisión y asesoría.

Desventajas:

1. Menor costo.
2. Costo elevado.
3. Contratos obligatorios.
4. Problemas comunes.



Problemática en Servicios Restauranteros

Existen diversos factores que frenan el desarrollo de las empresas restauranteras, las cuales se pueden resumir en cuatro:

1. Impuestos, permisos, carga tributaria. (Exceso de pagos)
2. Ambulantaje o comercio informal.
3. Deducibilidad de impuestos.
4. Mala administración de las empresas.

Modelo propuesto de administración

Estratégica para las Empresas Restauranteras se compone de cuatro etapas:

1. Contexto: Analizar e identificar la problemática que enfrentan los restaurantes e iniciar una guía para su mejora, se incluyen el análisis del ambiente externo e interno (fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades). Se podría entrevistar a los clientes para saber su punto de vista y su opinión sobre diversos temas.
2. Insumo o entrada (Input): Ayudar a planear un programa para efectuar los cambios necesarios, ayuda a realizar el análisis de la empresa para conocer los programas de capacitación, los manuales y la planeación.
3. Proceso: Se evalúa el proceso comprobando si éste ha sido el más viable.
4. Producto: Se valora, interpreta y analizan los logros de todo el modelo



Relación Precio Calidad Restaurantes

La relación precio calidad muestra la creencia de los consumidores de que hay una diferencia significativa en cuanto a calidad de un producto y se identifica a través del precio.

En el sector de Alimentos y Bebidas el consumidor tiende a creer en esta relación debido a que concede más importancia al precio por el nivel de calidad del sector.

La calidad percibida es una evaluación en donde el consumidor compara un producto con otros y el resultado depende de si es mejor o peor que los sustitutos.

La calidad de un producto se infiere a través de dos tipos de señales para el consumidor: intrínsecas y extrínsecas, en esta última una señal muy utilizada es el precio de venta del producto (precio percibido monetario).

Según la teoría del precio monetario como señal de calidad se refiere a que a mayor calidad de un bien, mayor es su utilidad y por consiguiente su precio de venta es mayor.



1.3 EXISTEN 3 ORIENTACIONES EN LA ESTRATEGIA DE COMPRA DEL CONSUMIDOR:

1. Elegir los productos de precios altos.
2. Elegir los productos con la mejor relación entre precio y calidad (grupo minoritario).
3. Elegir los productos de precio más bajo (aunque implique sacrificar calidad pues se busca un ahorro monetario se cree que la calidad es la misma sin importar el precio).



Existen factores positivos de la relación precio calidad:

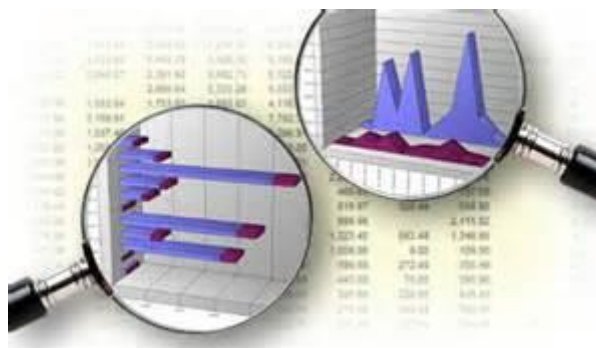
1. El riesgo percibido de la situación de compra, la recogida de información a través de la comunicación boca-oído de consumidores con estructuras de preferencia homogéneas
2. La dispersión tanto del precio de venta como de la calidad de los productos. En cuanto a los factores negativos se encuentran el grado de tangibilidad del producto, el conocimiento previo y la frecuencia de uso, la cantidad y calidad de la información que tenga el consumidor, la confianza que tenga el consumidor en sí mismo para realizar evaluaciones de calidad y la disponibilidad existente de otras señales de calidad distintas al precio.

En el estudio del documento expuesto, se encuestaron a personas de la ciudad de Zaragoza en los meses de mayo y junio del año 1997. Las categorías se dividieron en alta (más de 3000 pesetas x persona) baja (1500 pesetas o menos x persona) y media (entre 1500 y 3000 pesetas x persona) dependiendo los precios de los restaurantes.

Análisis y resultados

La calidad percibida muestra un alto valor medio, lo que indica la percepción de un alto nivel de calidad por parte de los clientes, la creencia en la relación precio-calidad muestra un sesgo positivo, y el precio percibido monetario medio se situaría dentro de la categoría media de restaurantes.

La calidad que percibe el consumidor de los servicios ofrecidos por los restaurantes se ve incrementada por el precio monetario que perciba, como conclusión del estudio, los clientes utilizan a percepción del precio monetario como un indicador importante de calidad.



En un segundo estudio, se obtuvo que el nivel de asociación entre las variables calidad percibida y precio percibido monetario, aumentan a medida que se incrementa el nivel de acuerdo con la idea “A mas precio, mas calidad” de los encuestados, esto hace que el consumidor perciba una mayor asociación entre el precio monetario percibido y la calidad percibida medidos de forma independiente.

En aquellas situaciones donde no existe la suficiente información para tomar decisiones, los individuos realizan atribuciones y determinan su toma de decisiones con la idea de “obienes lo que pagas”.

Gracias a estos estudios, se espera que las variables calidad percibida, el precio monetario, el riesgo percibido, la comunicación boca-oído y la variación de precios estén más presentes en los consumidores que creen significativamente en el esquema de precio-calidad.

Como dato obtenido también del análisis, se obtuvo que individuos con un bajo nivel de creencia en la relación percibida precio-calidad se caractericen por su edad (personas jóvenes) y por contar con estudios universitarios.

Ellos no basan su decisión del restaurante en base a la relación precio calidad sino a las recomendaciones de su entorno cercano. Contrario a esto, los individuos que creen más en la relación precio-calidad se caracterizan por su mayor nivel de conocimiento previo del sector, por la importancia que le conceden al precio y por los mayores niveles de calidad que perciben en el sector, además que en general cuentan con estudios inferiores a los universitarios. En cuanto a los consumidores con nivel de creencia medio se caracterizan por su bajo nivel de estudios.

En el caso de los servicios, es más arriesgado debido a su intangibilidad y a que no son almacenables ni homogéneos, puede que el aumento del conocimiento previo no disminuye la creencia entre sus consumidores potenciales de «a mayor precio pagado, mayor calidad recibida» debido a dos causas: todos los servicios se producen y se consumen simultáneamente, la calidad percibida puede variar grandemente de un consumo a otro. Por otra parte, si la relación precio-calidad realmente existe en el mercado, aquellos individuos con mayor conocimiento previo utilizarán el precio para realizar sus inferencias de calidad. Lo que deben hacer los consumidores para obtener información sobre los servicios antes de adquirirlos es utilizar su conocimiento previo o acudir a fuentes personales



La calidad percibida es la evaluación del consumidor sobre un producto en función de su percepción de las señales que obtiene en el mercado.

En el caso de las empresas de alimentos y bebidas, se enfatiza el papel ejercido por el precio monetario percibido como indicador de calidad.

Las empresas que tengan conocimiento de la relación precio-calidad percibida por sus clientes, tendrán una ventaja competitiva para hacer que sus servicios lleguen a los mercados objetivos con precios de venta que apoyen la imagen pretendida de la empresa, en este caso, la imagen pretendida por el restaurante.



CONTABILIDAD BÁSICA

2.1 IMPORTANCIA DE LOS NÚMEROS

Los números de un restaurante son la radiografía del negocio. Son los datos que nos van a permitir analizar nuestros objetivos y determinar en donde están nuestras mayores fallas para poder implementar una acción correctiva a tiempo y lograr nuestros objetivos iniciales.

El uso de términos porcentuales en lugar de cifras numéricas nos permite tener una apreciación más exacta de que tan cerca o lejos estamos de nuestras metas proyectadas. Con el uso porcentual tenemos un mejor método comparativo hacia el 100% de nuestras ventas, que contra un número indeterminado.



2.2 COMO CALCULAR EL EQUIVALENCIA UNIDAD DE VOLUMEN Y DE UNIDAD DE DINERO EN PORCENTAJES

Para unidad de volumen

Con el fin de calcular el porcentaje de una cantidad utilizada de producto que sea liquido o solido utilizamos la misma fórmula. Utilizando la cantidad del producto que se requiere dividiéndole entre la cantidad del empaque.

Ejemplo

¿Para calcular el porcentaje del líquido que contiene una receta de 1.750 lt de volumen tomando en cuenta la porción de líquido que contiene la receta es de 289 ml utilizado en la receta?

Es muy importante

- Primera opción de convertir el líquido que contiene la receta en mililitro quitando el punto decimal 1.750 lt = 1750 ml.
- Segunda opción de convertir la porción de líquido que contiene la receta en kilogramo agregando un punto decimal de 3 dígitos (0.000) 289 ml = 0.289 lt

Utilizaremos la cantidad de líquido que contiene la receta **entre (/)** la cantidad del volumen de la receta, **multiplicado por 100**:

¿Igual (=) el porcentaje de líquido que contiene la receta será de?

Volumen de la receta / volumen empaque X 100 = %

Fórmula sin decimal: $289 / 1750 \times 100 = 16.51 \%$

Fórmula con decimal: $0.289 / 1.750 \times 100 = 16.51 \%$

Atención: No se puede mezclar las unidades al tiempo de hacer una formula todo en litro y kilogramo o todo en gramo y mililitro.

Ejercicio:

Volumen utilizado	Volumen del empaque	¿El porcentaje de líquido que contiene la receta será de? EJERCICIO
345	925	
172	500	
457	3310	
898	2150	
1888	7450	

Como calcular la equivalencia de unidad de dinero en porcentajes

Para unidad de dinero \$\$\$

Para obtener una equivalencia en porcentaje del valor de gasto de materia prima en acuerdo a las ventas del registrada que sea por día, semana y/o mes.

Ejemplo

Tengo que **dividir (/)** el costo de la materia prima, entre la venta registrada **multiplicando (100)**. Si tengo una venta de \$3,456.00 y un costo de materia prima de \$1,264.89 el porcentaje del alimento será de?

Costo de alimento / venta X 100 = porcentaje del costo de alimento

Fórmula: $1264.89 / 3456.00 \times 100 = 36.59 \%$

Ejercicio:

Costo de materia prima	Venta registrada	¿El porcentaje del costo de materia prima en acuerdo a las ventas registrada será? EJERCICIO
\$998.78	\$4325.88	
\$2323.19	\$7732.00	
\$4,564.87	\$1353.44	
\$12,333.11	\$41322.00	
\$24,343.76	\$102,343.54	



UNIDADES DE MEDIDA

3.1 INTRODUCCIÓN DE UNIDAD DE MEDIDA

En el proceso de costeo de alimentos es indispensable entender el elemento unidad de medida, ya que se puede suscitar una enorme diferencia en nuestro costo si no se define de manera correcta y precisa.

En las fases del proceso de costeo podemos encontrar diferentes unidades de medida, equivalencias y sistemas y solamente mediante la unificación o conversión de estos podremos obtener un costo de alimentos exacto.

En una cocina, las mediciones pueden ser definidas de tres formas:

1. **Peso:** Se refiere a la masa o peso de una sustancia.
 Unidad de medida: kilo, libra, onza, gramos.
2. **Volumen:** Se refiere al espacio ocupado por una sustancia.
 Unidad de medida: tazas, cucharadas, galones, onzas fluidas, litros.
3. **Contenido:** Se refiere al número de artículos individuales ejemplo: pieza.



Así mismo, existen 3 diferentes sistemas de medición.

1. El sistema americano. Es el más difícil sistema de entender. Usa libras para peso y tazas para volumen.
2. El sistema imperial. Es usado en Gran Bretaña, Canadá y en otros pocos países. Usa libras y onzas para peso, y pintas y onzas fluidas para volumen. Los volúmenes imperiales son un poco más grandes que los volúmenes americanos.
3. El sistema métrico. Es el sistema más comúnmente usado en el mundo. Es un sistema decimal en el cual el *gramo*, el *litro* o *kilo* son las unidades básicas de peso y volumen.

En México utilizamos el sistema métrico, por lo que es recomendable convertir todas nuestras recetas a este formato para evitar confusiones, o peor aún, errores de costo.

3.2 TABLA DE EQUIVALENCIA Y CONVERSIÓN


PARA LOS PESEO	
Imperial	Métrico
1 onza	28.35 gramos
1 libra	0.453 kilogramos
1 gramo	0.0353 onzas
1 kilogramo	2.2046 libras
28.35 gramos	1 onza
0.453 kilogramos	1 libra

PARA LOS VOLUMEN - Métrico / imperial	
Métrico	Imperial
1 litro	1.76 pintas
1 hectolitro	21.997 galones
28.413 mililitros	1 onza líquida
0.57 litros	1 pinta
4.55 litros	1 galón


Para los volumen - métrico / imperial EE. UU.

PARA LOS VOLUMEN - Métrico / imperial EEUU	
Métrico	Imperial
0.029 litros	1 onza líquida
0.473 litros	1 pinta
3.785 litros	1 galón
0.250 litros	1 tasa

Volumen liquido

	VOLUMEN LIQUIDO	
	1 cuarto	4 tasas
	2 pinta	1 cuarto
	1 tasa	8 onzas
	1 tasa	0.225 litro
	1 galón	4 pinta

Volumen de peso

	VOLUMEN DE PESO	
	1 libra	16 onza
	1 cucharita	0.015 gr
	1 cuchara	3 cucharitas
	1 tasa	16 cucharas
	2 cucharas	1 onza

3.3 EQUIVALENCIA PARA LOS HUEVOS


Seguro que alguna vez te ha hecho falta conocer el peso de un huevo para alguna elaboración. Que sea clara de huevo y/o la yema.

También puede que te hayas preguntado cuanto puede pesar un huevo de avestruz, o de pava, o de codorniz, los más usados.

En este tema voy a intentar dar la máxima información.

Comenzaré por los huevos de gallina, los más comunes.

Las categorías del huevo de gallina son 4, utilizando los mismos símbolos que las prendas de vestir: XL, L, M y S.

	CATEGORÍAS POR PESO DE LOS HUEVOS			
	XL	Super grandes	73 gr. o más	(75 gr.) promedio
	L	Grandes	Entre 63 y 73 gr.	(65 gr.) promedio
	M	Medianos	Entre 53 y 63 gr.	(60 gr.) promedio
	S	Pequeños	Menos de 53 gr.	(50gr.) promedio

La yema de un huevo medianos pesa entre 20 y 25 gr.

La clara de un huevo medianos pesa entre 30 y 35 gr.

En las recetas normalmente se emplean huevos de talla **M** (Medianos) y el peso medio en Cocina es de 60 gramos.

Para todas las especies y según el Instituto de Estudio del Huevo, la clara del huevo representa dos tercios del total y la yema el tercio restante.

Los huevos que se utiliza en la gastronomía son:

Los huevos de **codorniz** contienen más proteína y menos grasa (menos colesterol) que los de gallina.

Pesan en promedio 10 gr. (entre 6 y 16 gr.) y tienen una cáscara fina y moteada.

Huevo de **perdiz**: Algo más grande que el de codorniz. Con cáscara de un blanco pardo y moteado. Pesan entre 15 y 24 gr.

Huevo de **pava**: Cáscara blanca o ligeramente beige y moteada. De tamaño más grande que el de gallina. Pesan entre 80 y 90 gr.

Huevo de **avestruz**: Es considerablemente más grande que el de pava. Puede llegar a pesar hasta 2 kilos.



3.4 EQUIVALENCIAS EN MEDIDAS DE CUCHARAS, TAZAS, VASOS

Esta tabla es muy completa y continuamente tenemos que modificar y ampliar con medidas que encuéntramos en acuerdo a nuestra necesidad.

Ayuda cuando nos den las recetas en cucharadas, tazas, etc., para saber las equivalencias de los ingredientes más usados.

Es una guía útil y necesaria para medir muchas recetas.

- Para medir una taza, llenar el medidor sin comprimir el ingrediente.
- Para “rasar” una cucharada de ingrediente, utilizar un cuchillo para quitar el exceso.
- Una pizca, es lo que puede tomarse entre las puntas de dos dedos
- 1000 cc es igual a 1000 ml - 1 cc es igual a 1 ml - 1 Litro es igual a 1000 cc o 1000 ml

Equivalencia para recipientes vía litro (lt), (cl.), (ml.) y (cc.)

	EQUIVALENCIA PARA RECIPIENTES VIA LITRO (lt), (cl.), (ml.) y (cc.)			
	1 cucharadita		5 ml.	
	1 cucharada		15 ml.	
	3 cucharaditas	1 cucharada	45 ml.	
	16 cucharadas	1 vaso de agua	200 ml.	1 decilitro
	8 cucharadas soperas		100 ml.	
	Tazón	1 taza de desayuno	250 ml.	1/4 de litro
	Taza	1 taza de las de té	150ml.	1 decilitro y 1/2
	Tacita	1 taza de las de café	100 ml.	1 decilitro
	Cucharada	1 cucharada de las soperas	15 ml.	
	Cucharadita	1 cucharada de las de postre	5 ml.	
	Vaso	1 vaso de los de agua	200 ml.	2 decilitros
	Vaso	2 vasos de los de vino	200 ml.	
	Vasito	1 vaso de los de vino	100 cc.	1 decilitro


Pesos y equivalencias de 1 taza en gramos

	PESOS Y EQUIVALENCIAS DE 1 TAZA EN GRAMOS	
	Arroz blanco	220 gr
	Arroz integral	220 gr
	Cacao en polvo	140 gr
	Coco rallado	80 gr
	Chocolate en polvo	100 gr
	Fresas picadas	170 gr
	Leche	200 gr
	Maicena o sémola	100 gr
	Manzanas picadas	125 gr
	Nueces molidas	80 gr
	Nueces en trozos	100 gr
	Pan rallado	100 gr
	Pasas de uva	160 gr
	Pulpa de tomate	180 gr
	Queso rallado	130 gr


Peso y equivalencia de 1 cucharada sopera rasa en gr

	PESO Y EQUIVALENCIA DE 1 CUCHARADA SOPERA RASA EN GR	
	Aceite	15 gr
	Agua	16 gr
	Arroz	20 gr
	Azúcar	20 gr
	Azúcar glas	15 gr
	Café	18 gr
	Coco	12 gr
	Crema	20 gr
	Especia molida	10 gr
	Fécula	12 gr
	Harina	15 gr
	Harina, colmada	25 / 30 gr
	Leche	17 gr
	Levadura	10 gr
	Mantequilla	15 gr
	Mermelada	20 gr
	Miel	21 gr
	Nata líquida	20 gr
	Pan molido	15 gr
	Perejil o otras hierbas	10 gr
	Queso rallado	15 gr
	Sal	15 gr


Medida y equivalencia del Aceite:

	PESO Y EQUIVALENCIA DE 1 CUCHARADA SOPERA RASA EN GR		
	5 tazas	1 litro	918 gr
	1 taza de aceite	190 a 200 ml	180 - 190 gr
	1 cucharada de aceite	14 a 16 ml	15 gr
	1 cucharadita de aceite	4 a 5 ml	3 gr
	1 taza	200 ml	


Medida y equivalencia harina

	MEDIDA Y EQUIVALENCIA HARINA	
	1 kilo de harina	8 y 1/2 tazas aprox.
	1 taza de harina	120 a 130 gr aprox.
	1 cucharada rasa harina	15 gr aprox.
	1 cucharadita rasa de harina	5 gr aprox.
	1 taza de Maicena	110 gr

Medida y equivalencia Azúcar:

	MEDIDA Y EQUIVALENCIA HARINA	
	1 kilo de azúcar	5 tazas aprox.
	1 taza de azúcar	190 a 200 gr aprox.
	1 taza de azúcar negra	160 gr
	1 taza azúcar impalpable	120 a 130 gr aprox.
	1 cucharada rasa	11 a 13 gr aprox.
	1 cucharada colmada	26 a 28 gr
	1 cucharadita rasa	3 a 4 gr
	1 terrón de azúcar	5 – 7 gr


Medida y equivalencia Mantequilla o Margarina:

	MEDIDA Y EQUIVALENCIA MANTEQUILLA O MARGARINA	
	1 taza (tipo Mug)	190 / 200 gr
	1 cucharada rasa	15 gr10 /
	1 cucharadita rasa	6 / 8 gr
	1 cucharada colmada	40 / 45 gr
	1 taza a temperatura ambiente	1 y 1/2 taza derretida
	Una nuez de mantequilla	30 gr

Otras medidas comunes:

	OTRAS MEDIDAS COMUNES	
	1 cucharada de miel	20 / 25 gr
	1 cucharada de polen de abeja	10 gr
	1 rebanada de pan	15 / 20 gr
	1 rebanada de pan tostado	15 / 20 gr
	1 taza de pan rallado	160 gr
	1 cucharada de levadura seca	25 gr
	4 hojas de gelatina	1 sobre de 7grs. de gelatina en polvo
	1 diente de ajo	5 gr
	1 cebolla mediana	75 gr
	1 patata mediana	150 / 200 gr
	1 patata mediana	100 gr
	1 docena de aceitunas	50 gr
	1 limón mediano	75 / 100 gr
	1 manzana o 1 pera medianas	100 / 150 gr
	1 loncha de jamón serrano	40 gr
	1 loncha de jamón de cocido	40 / 50 gr
	1 loncha de queso	30 / 40 gr

Legumbres y frutos secos:

	FRUTOS SECOS	
	1 taza de garbanzos	200 gr
	1 taza de lentejas	180 gr
	1 taza de piñones enteros	150 gr
	1 taza de Almendras	140 gr
	1 taza de nueces enteras	100 gr



3.5 CONVERSIÓN DE TEMPERATURA

Conversión de centígrado a Fahrenheit

Con el fin de obtener la conversión de temperatura Centígrados o Celsius a Fahrenheit tenemos que utilizar una fórmula de cuatro pasos, utilizando la temperatura deseada en centígrado **MULTIPLICANDO** por **9**, utilizar la respuesta **ENTRE 5** y **SUMANDO 32** = el resultado será la temperatura deseada en Fahrenheit.

Temperatura deseada en centígrado x 9 / 5 + 32 = Temperatura en Fahrenheit.

Ejemplo:

¿La receta pide hornear a 190° centígrado y tengo un horno americano a que grado pongo el horno para obtener la temperatura en Fahrenheit?

Fórmula: $190 \times 9 / 5 + 32 = 374^\circ$

Conversión de Fahrenheit a centígrado.

Con el fin de obtener la conversión de temperatura Fahrenheit a Centígrado tenemos que utilizar una fórmula de cuatro pasos, utilizando la temperatura deseada en fahrenheit **SUSTRAYENDO** por **32**, utilizar la respuesta **MULTIPLICADA** por **5**, tomando el resultado **ENTRE 9** = el resultado será la temperatura deseada en Centígrado.

Temperatura deseada en centígrado - 32 X 5 / 9 = Temperatura en Fahrenheit.

Ejemplo:

¿La receta pide hornear a 325° fahrenheit galleta y tengo un horno mexicano a que grado pongo el horno para obtener la temperatura en centígrado?

Fórmula: $325 - 32 \times 5 / 9 = 162^\circ$

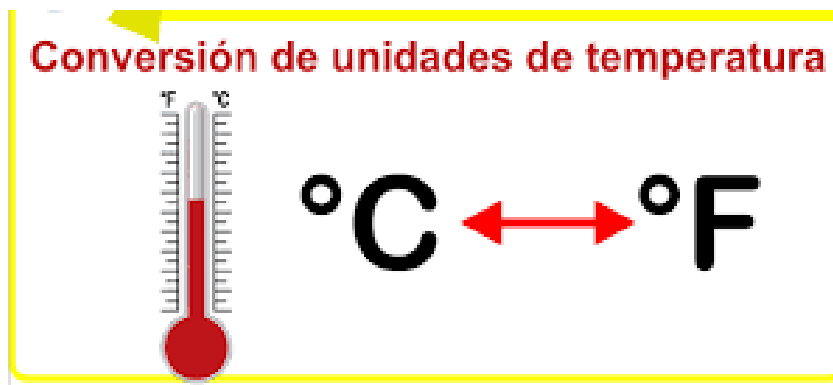
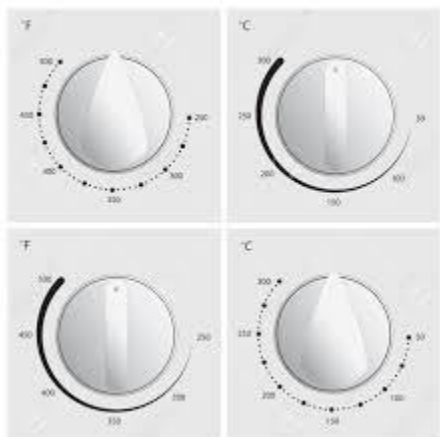


TABLA DE EQUIVALENCIAS PARA TEMPERATURAS EN DIFERENTES HORNOS, TANTO MEXICANOS COMO INGLESSES

Temperatura	Grados Fahrenheit	Grados Centígrados	Termostato numérico
Muy bajo	200	95	0
Muy bajo	225	110	¼
Muy bajo	250	120	½
Bajo / lento	275	135	1
Bajo / lento	300	153	2
Tibio	325	165	3
Moderado	350	175	4
Caliente / moderado	375	190	5
Caliente	400	200	6
Caliente	425	220	7
Muy caliente	450	230	8
Muy caliente	475	245	9



3.6 EJERCICIO EQUIVALENCIA Y CONVERSIÓN

Hacer el ejercicio de equivalencia y conversión en el sistema métrico con el ayuda de las tablas de conversión en la parte superior del subtema 3.2, 3.3 y 3.4

Atención: Es muy importante de utilizar los números con decimal al tiempo de hacer las fórmulas de conversión.

1 gramo = 0.001 kg

10 gramos = 0.010 kg

100 gramos = 0.100 kg

1000 gramos = 1.000 kg

Producto a hacer la equivalencia o a convertir en sistema métrico	Sistema Métrico EJERCICIO
12 = docena de aceitunas	
3 tazas de Maicena	
2.5 litro de aceite	
17 huevos mediano	
7.25 taza de azúcar morena	
11 cucharadas sopera al ras de arroz	
3.3 de tasas de fresas picadas	
6 lonchas de jamón serrano	
10 tasas de pulpa de tomate	
8 libras de azúcar	



ESTADO FINANCIERO

4.1 ¿QUE ES UN ESTADO FINANCIERO?

Es un ejercicio, usualmente realizado una vez al mes, en donde se registran las ventas, costos de A y B, el gasto por nómina y gastos generales dando como resultado nuestra utilidad neta: el número más importante en nuestra operación.

Los principales renglones en un estado de resultado son:

1. Los ingresos o ventas:

Es la porción resultante de las ventas incluyendo la IVA

2. Los gastos generales:

Son todos los gastos adicionales. Operativos, administrativos, publicidad, renta y mantenimiento.

3. Los gastos de personal o nómina:

Incluyen todas las erogaciones que se originan de los empleados y gerencia.

4. La utilidad de alimentos y bebidas o costo de a y b:

Es la diferencia de las ventas menos todos los gastos incluyendo la neta.

5. La utilidad neta o ganancia:

Es la porción resultante de las ventas después de cubrir todos los gastos deba ser mínimo 10 %.



Ejemplo de presupuesto operativo y estado financiero real y/o actual

ESTADO FINANCIERO EN ACUERDO CON PRESUPUESTO OPERATIVO						
	Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda	Presupuesto estimado en valor %	Actividad actual y/o real en valor \$	Actividad actual y/o real en valor %	Balance entre presupuesto y actividad real \$	Balance entre presupuesto y actividad real \$
Ingreso / venta	505,050.00	100%	528,027.00	100%	\$22,977.00	4.35%
Gasto general	154,990.00	30.69%	147,100.00	27.86%	\$7,890.00	2.80%
Gasto de nomina	118,000.00	23.36%	113,555.00	21.51%	\$4,445.00	1.85%
Gasto de alimento (A y B)	181,555.00	35.95%	172,548.00	32.68%	\$9,007.00	3.27%
Utilidad neta o ganancia	\$50,505.00	10.00%	\$94,824.00	17.96%	\$44,319.00	7.96%

Análisis del presupuesto operativo y estado financiero real y/o actual

El presupuesto operativo y estado financiero real y/o actual es una herramienta indispensable en la operación de un negocio de alimento y bebida lo va a ayudar a ver a que tan lejos soy de los objetivos deseados en la operación administrativa de la empresa de alimentos.

- Puedo comparar las ventas proyectada en acuerdo con las ventas real.
- Puedo comparar los gastos generales, nómina y de alimento y bebida proyectada en acuerdo con los gastos hecho realmente.
- Puedo comparar las cifras con equivalencia en porcentaje eso va ayuda a visualizar de manera más fácil y rápida que únicamente con cifra.
- Rápidamente puedo ver que tan lejos estoy de los objetivos deseados como ganancia.
- Obtengo el gasto real de alimento y bebida llamado en el lenguaje comercial (Food cost) cifra esencial para la elaboración de receta estandarizada y para encontrar el precio en que debo vender los platillos elaborados, cubriendo todos los aspectos administrativos y obtener una ganancia justa sin sorpresa de perdida.



4.2 COMO HACER SU ESTADO FINANCIERO

En este subtema Visión Gastronómica ONLINE le enseñara cómo hacer un estado financiero con el presupuesto proyectado, así como el balance entre los dos renglones para poder observar las variación positiva o negativa de su negocio de alimento y bebida sin ser un administrador de empresa o contador.

Paso a paso como hacer su estado financiero **Guía gráfica**

Paso · 1	Paso · 2 Insertar el nombre de su negocio					
	Paso · 3 Fecha de primer día del ejercicio			Paso · 4 Fecha del último día del ejercicio		
ESTADO FINANCIERO EN ACUERDO CON PRESUPUESTO OPERATIVO						
	Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda	Presupuesto estimado en valor % unidad de porcentaje	Registro de venta actual y/o real en valor \$ unidad de moneda	Registro de venta actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje	Balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda	Balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje
Ingreso / venta	Paso · 5	Paso · 6	Paso · 7	Paso · 8	Paso · 9	Paso · 10
Gasto general	Paso · 11	Paso · 12	Paso · 13	Paso · 14	Paso · 15	Paso · 16
Gasto de nómina	Paso · 17	Paso · 18	Paso · 19	Paso · 20	Paso · 21	Paso · 22
Gasto de alimento (A y B)	Paso · 23	Paso · 24	Paso · 25	Paso · 26	Paso · 27	Paso · 28
Utilidad neta o ganancia	Paso · 29	Paso · 30	Paso · 31	Paso · 32	Paso · 33	Paso · 34

Herramienta de inicio:

- 1) Calculadora
- 2) Lápiz
- 3) Hoja de cálculo
- 4) También se puede utilizar una computadora con la aplicación EXCEL así se conservan las fórmulas en las celdas deseadas y se elaboran las fichas técnicas de forma digital.

4.3 PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO

Paso · 1	Paso · 2 Insertar el nombre de su negocio					
	Paso · 3 Fecha de primer día del ejercicio			Paso · 4 Fecha del último día del ejercicio		
ESTADO FINANCIERO EN ACUERDO CON PRESUPUESTO OPERATIVO						
	Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda	Presupuesto estimado en valor % unidad de porcentaje	Registro de venta actual y/o real en valor \$ unidad de moneda	Registro de venta actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje	Balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda	Balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje

Paso · 1

Insertar el logo del negocio

Ejercicio:



Paso · 2

Insertar el nombre del negocio

Ejercicio: EL MEXICANO

Paso · 3

Fecha de primer día del ejercicio

Ejercicio: 02/01/2018

Paso · 4

Fecha del último día del ejercicio

Ejercicio: 28/02/2018

4.4 LOS INGRESOS / VENTAS

Ingreso / venta	Paso · 5	Paso · 6	Paso · 7	Paso · 8	Paso · 9	Paso · 10
--------------------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

Introducción

Los ingresos y ventas en un restaurante son una característica muy importante ya que es un conjunto de diferentes rangos a tomar en cuenta que puede hacer toda la diferencia en el resultado final.

Número de personas por día:

Es muy importante al tiempo de evaluar el número de personas que voy a tomar en cuenta en un presupuesto financiero, hacer este cálculo en relación con los días festivos, los días de la semana, las estaciones alta o baja, los tipos de clientes, eventos, así como otros factores que puede influenciar la ocupación.

Eventos especiales:

Con el fin de mejorar las ventas y/o ingresos tengo que utilizar una estrategia de mercadotecnia para tener mejor venta en los días de baja ocupación. Ejemplo hacer eventos y/o especiales en diferente tiempo ya sea, del año, semana o día; hora feliz, día de la madre, actividad deportiva, así como menú especial con un producto de estación (festival de camarón).

Horarios de funcionamiento:

Al tiempo de planificar las ventas y/o ingresos es muy importante de hacer un análisis sobre la posibilidad de la ocupación dependiendo de la clase de la clientela, joven, anciano, estudiante, turista etc.

Paso · 5

Presupuesto de ingreso / venta estimado en valor \$ unidad de moneda

Como hacer el presupuesto de ingreso / venta estimado en valor \$ unidad de moneda.

Con el fin de calcular el presupuesto de ingreso (venta) lo más conservador posible:

Utilizamos el precio promedio de un servicio ya sea de desayuno, comida o cena multiplicado por el número de comensales al 100 % de ocupación posible por el servicio, tomando en cuenta la ocupación de cada día o mes y utilizamos únicamente el 60% del 100% de posibilidad a alcanzar después del análisis de ingreso respaldándose con las ventas de un previo o una estimación calculado con proyección realista.

Ejemplo:

De cómo hacer el presupuesto de ingreso / venta estimado en valor \$ unidad de moneda.

- 1) Primero voy a fijar que mi futuro restaurante o comedor existente tiene **125** sillas (espacio para comensal).
- 2) Segundo, si fijo que tengo un promedio de venta o me respaldo con una estimación de ventas que estuvieron hechas en ventas pasadas.

Desayuno **\$71.25** Comida **\$93.34** Cena **\$167.28**

- 3) Tercero, voy a calcular un promedio de venta multiplicando la cantidad de sillas (comensal) por el promedio de costo de cada servicio desayuno, comida y cena:
Desayuno 125 X 71.25 = **8906.25** equivale la
estimación de presupuesto de venta del servicio de desayuno por un (1) día.
Comida 125 X 93.34 = **11667.50** equivale la
estimación de presupuesto de venta del servicio de comida por un (1) día.
Cena 125 X 167.28 = **20910.00** equivale la
estimación de presupuesto de venta del servicio de cena por un (1) día.

- 4) Cuarto, sumando la estimación de los tres (3) servicios de un día me dará como respuesta la venta total estimada por un (1) día:

Fórmula:

$8903.25 + 11667.50 + 20610.00 = 41,483.75$ será el promedio de venta estimado por un (1) día de venta.

- 5) Quinto, para tener el presupuesto de venta estimado por un periodo de un (1) mes se debe multiplicar la venta de un (1) día de venta estimada por la cantidad de día del mes que será treinta días (30):

Fórmula:

$41.483.75 \times 30 = 1,144,512.50$ será el promedio de venta estimado por un (1) mes de operación estimado al 100% de operación.

- 6) Como todo sabemos que raramente o nunca tengo el 100% de venta que se realiza de forma diaria y para evitar una sobre evaluación que podría causar decepción administrativa voy a utilizar como cifra final de mi presupuesto de ingreso / venta estimado en valor \$ unidad de moneda únicamente el 60% del promedio de venta estimado por un (1) mes de operación estimado al 100% de operación.

Fórmula:

$1,144,512.20 \times 60 / 100 = 685,707.50$ = se coloca en la celda **Paso · 5** del gráfico y será el promedio de venta estimado por un (1) mes de operación estimado al 60% de operación una cifra más conservadora y realista a alcanzar.

Paso · 6

Presupuesto de ingreso / venta estimado en valor % unidad de porcentaje

Como Presupuesto de ingreso / venta estimado en valor % unidad de porcentaje

Siempre el Presupuesto de ingreso / venta estimado en valor % unidad de porcentaje equivale al 100 ya que estamos hablando de la cantidad total del presupuesto de ingreso / venta, es importante de hacer esta equivalencia entre la cifra registrada con la unidad de porcentaje ya que es más fácil de analizar y hacer una comparación entre una cifra y un símbolo de porcentaje.

Gráfico

En esta celda del gráfico **Paso · 6** se coloca siempre **100** ya que es el 100% del ingreso presupuestado estimado.

Paso · 7

Registro de venta actual y/o real en valor \$ unidad de moneda

1. Las ventas representan la totalidad de la unidad, ya sea ésta: por evento, por periodo, por platillo, por área o por el conjunto de todo.
2. La raíz de nuestras ventas es de donde se genera todo el ingreso para cubrir los gastos en su totalidad y obtener la rentabilidad deseada
3. Existen innumerables sistemas de mercadotecnia para elevar las ventas y obtener mayor provecho a nuestro producto.

El tipo servicio y la clasificación del restaurante juega un papel muy importante en el resultado de las ventas pues es el trato directo con nuestro invitado lo que convierte nuestro producto ofrecido en una experiencia global y repetible en el mejor de los casos.

En este renglón se debe insertar todas las ventas registradas durante el periodo que sea; platillo, departamento o sección, evento etc. etc.... incluyendo el IVA.

Ejercicio

En esta celda simple se coloca **la venta registrada durante el periodo: \$727,358.21** esta cifra está fijada con la finalidad de completar el ejercicio.

Paso · 8

Registro de venta actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje

Ejercicio

En esta celda simple se coloca **100** ya que es el 100% del ingreso real percibido por el periodo.

Paso · 9

Balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda

En esta celda tenemos que hacer una sustracción entre el **Registro de venta actual y/o real en valor \$ unidad de moneda** y el **presupuesto de ingreso / venta estimado en valor \$ unidad de moneda** el resultado será nuestra diferencia entre la suma presupuestada y las ventas registrada = **Balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda**.

Fórmula: Paso · 7 - Paso · 5 = Paso · 9

Ejercicio

$$727,358.21 - 685,707.50 = 41,650.71 \text{ Paso · 9}$$

Paso · 10

Balance entre presupuesto estimado y registro de venta real % en unidad de porcentaje

Para obtener el balance entre presupuesto estimado y registro de venta real % en unidad de porcentaje %, tengo que utilizar dos (2) formulas:

- 1) Primero, voy a dividir el **presupuesto de ingreso y/o venta estimado en valor \$ unidad de moneda** entre (/) el **Registro de venta actual y/o real en valor \$ unidad de moneda** Paso · 5 / Paso · 7 y multiplicar (X) por 100 = **94.27** esta cifra es el porcentaje de equivalencia de **presupuesto de ingreso y/o venta estimado en valor \$ unidad de moneda** en comparación con el **Registro de venta actual y/o real en valor \$ unidad de moneda**.
- 2) Segundo, utilizamos 100 que representa **Registro de venta actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje** Paso · 8 sustrayendo 94.27

Fórmula: 100 - 94.27 = **5.73%** se inserta en la celda Paso · 10 será el balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje

ANÁLISIS DE RESULTADO DEL ESTADO FINANCIERO DEL DEPARTAMENTO DE INGRESO Y/O VENTA:

Rápidamente podemos constatar que tuvimos un incremento de ingreso conforme a los ingresos presupuestados de \$41,650.71 equivalente al 5.73%, eso nos da una herramienta para motivar a nuestros colaboradores con el fin de que el siguiente mes, todos trabajaremos igual o mejor y analizar cómo podemos obtener aún más provecho del restaurante.



Ingreso / venta	685,707.50	100	727,358.21	100	41,650.71	5.73
-----------------	------------	-----	------------	-----	-----------	------

4.5 LOS GASTOS GENERALES

Gasto general	Paso · 11	Paso · 12	Paso · 13	Paso · 14	Paso · 15	Paso · 16
---------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Introducción

Los gastos y/o costo general es una etapa del más importante para llevar a cabo su objetivo deseado.

En este departamento tomaremos en cuenta todos los gastos que genera su empresa.

Excluyendo los gastos de nómina ya que son gasto variable con diferentes unidades como impuesto, sindicato y pensiones y los gastos de materia prima (alimentos y bebidas), así como los productos que se utiliza en la elaboración de los platillos.

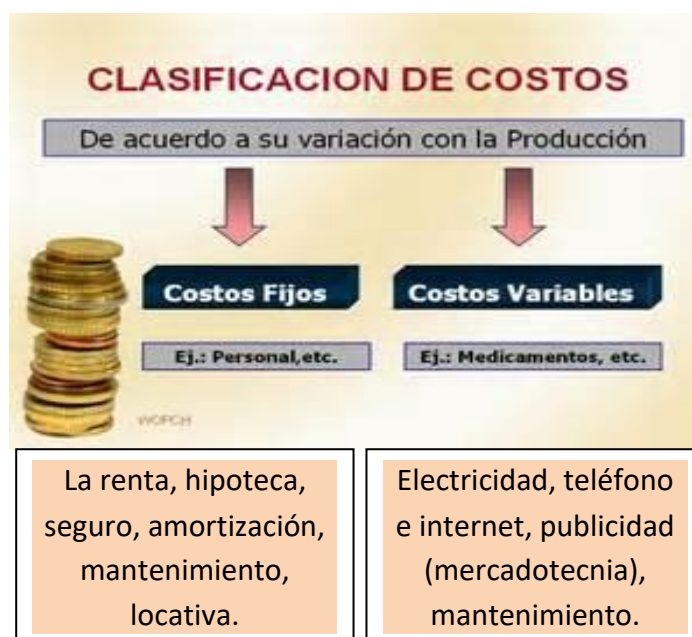
El gasto general se divide en 2 renglones:

1. Los costos fijos:

Son los costos que cada semana, meses y/o temporada definitiva son iguales. Ejemplo la renta, hipoteca, seguro, amortización, mantenimiento, etc.

2. Los costos variables:

Son todos los gastos que genera la empresa que no tienen estabilidad cada periodo definido. Ejemplo electricidad, teléfono e internet, publicidad (mercadotecnia), mantenimiento de limpieza y restauración del local (pintura, construcción y equipo de comedor y cocina etc.



Paso · 11

Presupuesto de gastos generales estimado en valor \$ unidad de moneda

Con la ayuda de una ficha técnica y/o un listado voy a hacer una evaluación de todos los gastos que tengo estimados por un mes de operación de mi futuro restaurante o me voy a respaldar con algunos recibos que pague en los periodos anteriores de mi restaurante. Separando mis gastos en dos (2) renglones, gasto fijo y gasto variable. Sumando los gastos de los dos (2) renglones esta cifra me dará como resultado la cantidad del gasto general presupuestado.

198,500.00 Insertar esta cifra en la celda **Paso · 11** del **Ejercicio de la guía gráfica** Localizado más abajo de este ejercicio.

Ejemplo de una ficha técnica de Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda de los gastos generales por departamentos con un balance de presupuesto.

Ejemplo de ficha técnica para nómina simulada y/o fijada con el fin de elaborar los ejemplos del gráfico

FICHA TÉCNICA GASTO GENERAL	Estimación de Presupuesto Unidad monetaria \$
Gasto fijo	
Renta	\$40,000.00
Amortización	\$45,000.00
Seguro	\$2,500.00
Total, de gasto fijo	\$87.500,00
Gasto variable	
Electricidad	\$27,990.00
Agua	\$2,250.00
Gas	\$23,000.00
Publicidad	\$16,500.00
Mantenimiento	\$17,750.00
Equipo	\$23,510.00
Total, de gasto variable	\$111,000.00
Total, de gasto general	\$198,500.00

Paso · 12

Presupuesto estimado en valor % unidad de porcentaje de los gastos generales

Para elaborar el valor estimado del presupuesto en valor de porcentaje (%) en acuerdo con los ingresos estimados de presupuesto, vamos a dividir (/) el **Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda de los gastos generales** Paso · 11 entre el **Presupuesto de ingreso estimado en valor \$ unidad de moneda** Paso · 5 multiplicado por 100 que representa el 100% de la unidad de porcentaje. Insertar esta cifra en la celda Paso · 12 de la **Ejercicio de la guía gráfica** Localizado más debajo de este ejercicio.

Fórmula:

$$198,500.00 / 685,707.50 \times 100 = 28.94\% = \text{Paso · 12}$$

Paso · 13

Registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda de los gastos generales.

Con la ayuda de una ficha técnica y/o un listado voy a hacer una evaluación de todos los gastos que tengo hechos por un mes de operación de mi restaurante. Separando mis gastos en dos (2) renglones, gasto fijo y gasto variable. Sumando los gastos de los dos (2) renglones esta cifra me dará como resultado la cantidad del gasto general actual y/o real. Insertar la siguiente cifra, que está simulada y/o fijada con la finalidad de completar el ejercicio **196,590.69**. Insertar esta cifra en la celda Paso · 13 del **Ejercicio de la guía gráfica**. Localizado más abajo de este ejercicio.

Paso · 14

Registro actual y/o real en valor % unidad de porcentaje de los gastos generales.

Para elaborar el valor del Registro actual y/o real en valor % unidad de porcentaje de los gastos generales en acuerdo con los ingresos estimados de presupuesto, vamos a dividir (/) el Registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda de los gastos generales. Paso · 13

entre el Presupuesto de ingreso estimado en valor \$ unidad de moneda Paso · 7 multiplicado (X) por 100 que representa el 100% de la unidad de porcentaje. Insertar esta cifra en la celda Paso · 14 del Ejercicio de la guía gráfica. Localizado más debajo de este ejercicio.

Fórmula:

$$196,590.69 / 727,358.21 \times 100 = 25.43\% = \text{Paso · 14}$$

Paso · 15

Balance entre presupuesto de gasto general y registro de gasto general real y/o actual \$ en unidad de moneda

En esta celda tenemos que hacer una sustracción entre el Registro de gasto general estimado en valor \$ unidad de moneda y el presupuesto de gasto general actual y/o real en valor \$ unidad de moneda el resultado será nuestra diferencia entre la suma presupuestada y las ventas registrada = Balance entre presupuesto de gasto general y registro de gasto general real y/o actual \$ en unidad de moneda.

Fórmula: Paso ·11 - Paso ·13 = Paso ·15

Ejercicio

$$198,500.00 - 196,590.69 = 1,909.31 = \text{Paso ·15}$$

Paso · 16

Balance entre presupuesto de gasto general y registro de gasto general real y/o actual % en unidad de porcentaje,

Para obtener el balance entre presupuesto estimado y registro de gasto general % en unidad de porcentaje, en esta celda tengo que hacer una sustracción entre el **Registro de gasto general actual y/o real en valor % unidad de porcentaje** y el **presupuesto de gasto general estimado en valor % unidad de porcentaje** el resultado será nuestra diferencia entre la suma presupuestada y los gastos generales hechos

Fórmula: Paso ·14 - Paso ·12 = Paso ·16

Ejercicio

$$25.43 - 28.94 = -3.51 = \text{Paso ·16}$$

ANÁLISIS DE RESULTADO DEL ESTADO FINANCIERO DEL DEPARTAMENTO DE GASTO GENERAL: *Rápidamente podemos constatar que tengo una diferencia de -1,909.31 de gasto general real en comparación con el presupuestado y una variación de -3.51 % como Balance entre presupuesto de gasto general y registro de gasto general real y/o actual % en unidad de porcentaje, eso me indica que gastamos menos que lo presupuestado y que el costo general está en la baja de -3.51 %. iii FELICITACIONES BRAVO !!! seguiremos estimulando a los colaboradores que hacen las compras.*



Gasto general	198,500.000	28.94	196,590.69	25.43	-1,909.31	-3.51
---------------	-------------	-------	------------	-------	-----------	-------

4.6 LOS GASTOS DE NOMINAS

Gasto de nómina	Paso · 17	Paso · 18	Paso · 19	Paso · 20	Paso · 21	Paso · 22
-----------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Introducción: Gasto de nómina

La industria de restaurantes es un negocio que requiere mucha mano de obra. Las preparaciones del personal de la cocina, cocineros y platillos de comida, camareros que dan atención a las necesidades de los clientes y personal de platos y transporte, mantienen el comedor presentable y se aseguran de que haya platos limpios listos para la entrada de pedidos. El porcentaje de ingresos que un restaurante debe gastar en la nómina de pago depende del tipo de restaurante: restaurantes de servicio completo requieren más manos a la dotación de personal que los restaurantes de servicio limitado, en general, sin embargo, un restaurante debe pagar a sus empleados entre 25 y 35 por ciento de los ingresos.

Restaurantes de servicio completo

Un restaurante de servicio completo es uno con un personal completo de atención que toman órdenes de los clientes en sus mesas, llenan los vasos de agua y en general atienden las necesidades de los comensales. De acuerdo con Baker Tilly's Restaurant Benchmarks, un restaurante de servicio completo debe gastar entre 30 y 35 por ciento de sus ingresos brutos por ventas en la nómina. Debido a que los restaurantes de servicio completo tienden a cobrar más por ofertas del menú que los restaurantes de servicio limitado, tales como tiendas de comida rápida, un restaurante de servicio completo todavía puede ser un modelo de negocio rentable, incluso si gasta un mayor porcentaje de sus ingresos en la nómina.

Restaurantes de servicio limitado

Un restaurante con servicio limitado es uno donde los clientes se ayudan a sí mismos en algunos de los servicios incluida la experiencia culinaria. Por ejemplo, un restaurante de comida rápida es un restaurante de servicio limitado, porque los clientes recogen su comida en el mostrador y se ayudan a sí mismos con sus propios condimentos, y un restaurante de buffet es una operación de servicio limitado, porque los clientes se sirven ellos mismos. Los restaurantes de servicio limitado deben incurrir en costos de nómina más bajos que los restaurantes de servicio completo, como una referencia de la industria del 25 por ciento a 30 por ciento de las ventas brutas.

Tipos de gastos de nómina de restaurantes

Los restaurantes incurren en diferentes tipos de gastos de nómina. Los salarios de administración deberían costar no más del 8 por ciento de los ingresos brutos por ventas de un restaurante, y los salarios y sueldos del personal del restaurante deben ser el 18 por ciento a 22 por ciento de las ventas para un restaurante de servicio completo y un 12 por ciento a 18 por ciento para un restaurante de servicio de comida rápida. Además, un restaurante de servicio limitado gastará más de su nómina de personal de la cocina, y un restaurante de servicio completo incurrirá en mayores gastos de personal en los empleados que están al frente del negocio, tales como camareros y anfitriones.

Flexibilidad

A pesar de la importancia de los estándares de la industria como puntos de referencia, cada empresa es individual. Un pequeño restaurante que está formado en gran medida por un dueño que también actúa como chef incurrirá en costos de nómina significativamente más bajos que un equipo que se especializa en un servicio impecable y tiene un propietario en gran parte ausente. Un restaurante con costos inusualmente altos de nómina puede tener éxito a pesar de estos costos más altos que el promedio, asumiendo que es capaz de reducir los costos en otra área, como la comida o el alquiler.

Paso · 17

Presupuesto estimado para gasto de nómina en valor \$ unidad de moneda

Con la ayuda de una ficha técnica y/o un listado voy a hacer una evaluación de todos los gastos de nómina que tengo estimados por un mes de operación de mi futuro restaurante o me voy a respaldar con algunos pagos de nómina en los periodos anteriores de mi restaurante. Separando mis gastos de nómina por departamento: Cocina, Servicio, Administración y Mantenimiento. Sumando los gastos de todos los departamentos esta cifra me dará como resultado la cantidad del gasto de nominal presupuestado **148,000.00** Insertar esta cifra en la celda Paso · 17 del **Ejercicio de la guía gráfica**. Localizado más abajo de este ejercicio.

Ejemplo de una ficha técnica de Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda y de Registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda **para nómina**.

Ejemplo de ficha técnica para nómina simulada y/o fijada con el fin de elaborar los ejemplos de los grafico

FICHA TÉCNICA GASTO DE NÓMINA	Estimación de Presupuesto Unidad monetaria \$ para nómina	Presupuesto actual o Real Unidad monetaria \$ para nómina
Departamento		
Cocina	70,000.00	70,544.50
Servicio	35,000.00	53,764.00
Mantenimiento	39,000.00	38,850.00
Administración	19,180.00	16,475.00
Total, de gasto de nómina	183,180.00	179,633.50

Paso · 18

Presupuesto estimado para nómina en valor % unidad de porcentaje

Para elaborar el valor estimado del presupuesto de nómina en valor de porcentaje (%) en acuerdo con los ingresos estimados de presupuesto, vamos a dividir (/) el Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda de los gastos de nómina **Paso · 17** entre el Presupuesto de ingreso estimado en valor \$ unidad de moneda **Paso · 5** multiplicado por 100 que representa el 100% de la unidad de porcentaje. Insertar esta cifra en la celda **Paso · 18** de la **Ejercicio de la guía gráfica** Localizado más debajo de este ejercicio.

Fórmula:

$$183,180.00 / 685,707.50 \times 100 = 26.71\% = \text{Paso · 18}$$



Paso · 19

Registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda para nomina

Para los gastos de nómina.

Estimación de los gastos de nómina proyectado de forma el más preciso por departamento:

a) Servicio b) Cocina c) Mantenimiento d) Administración

se debe apoyar con la lista de sus colaboradores de periodo anterior o la plantilla que se debe contratar que sea diario, semanal, mensual o anual con el fin que la cifra proyectada sea el más exacto posible eso va a evitar a crear una decepción al tiempo de hacer el comparativo con los gastos nomina real registrado.

Con la ayuda de una ficha técnica y/o un listado voy a hacer una evaluación de todos los gastos de nómina que tengo estimados por un mes de operación de mi futuro restaurante o me voy a respaldar con algunos pagos de nómina en los periodos anteriores de mi restaurante. Separando mis gastos de nómina por departamento: Cocina, Servicio, Administración y Mantenimiento. Sumando los gastos de todos los departamentos esta cifra me dará como resultado la cantidad del gasto de nominal real y/o actual 137,789.00 Insertar esta cifra en la celda Paso · 19 del **Ejercicio de la guía gráfica**. Localizado más abajo de este ejercicio.

Ver el ejemplo de una ficha técnica

de Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda y de Registro actual

y/o real en valor \$ unidad de moneda **para nómina.** Paso · 19

Paso · 20

Registro actual y/o real en valor unidad de porcentaje para nomina

Para elaborar el valor del Registro actual y/o real en valor % unidad de porcentaje de los gastos de nómina s en acuerdo con los ingresos estimados de presupuesto, vamos a dividir (/) el Registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda de los gastos de nómina Paso · 19 entre el Presupuesto de ingreso estimado en valor \$ unidad de moneda Paso · 7 multiplicado (X) por 100 que representa el 100% de la unidad de porcentaje. Insertar esta cifra en la celda Paso · 14 del Ejercicio de la guía gráfica. Localizado más debajo de este ejercicio.

Fórmula:

$$179,633.50 / 727,358.21 \times 100 = 24.69\% = \text{Paso · 20}$$

Paso · 21

Balance entre presupuesto de gasto de nómina y registro de gasto de nómina real y/o actual \$ en unidad de moneda

En esta celda tenemos que hacer una sustracción entre el registro de gasto nomina estimado en valor \$ unidad de moneda y el presupuesto de gasto nomina actual y/o real en valor \$ unidad de moneda el resultado será nuestra diferencia entre la suma presupuestada y las ventas registrada = Balance entre presupuesto de gasto general y registro de gasto general real y/o actual \$ en unidad de moneda.

Fórmula: Paso ·17 - Paso ·19 = Paso ·21

Ejercicio

$$183,180.00 - 179,633.50 = 3,546.50 = \text{Paso ·21}$$

Paso · 22

Balance entre presupuesto de gasto de nómina y registro de gasto de nómina real y/o actual % en unidad de porcentaje,

Para obtener el balance entre presupuesto estimado y registro de gasto general % en unidad de porcentaje, en esta celda tengo que hacer una sustracción entre el Registro de gasto de nómina actual y/o real en valor % unidad de porcentaje y el presupuesto de gasto de nómina estimado en valor % unidad de porcentaje el resultado será nuestra diferencia entre la suma presupuestada y los gastos generales hechos

Fórmula: Paso ·20 - Paso ·18 = Paso ·22

Ejercicio

$$24.69 - 26.71 = -2.02 = \text{Paso 22}$$

ANÁLISIS DE RESULTADO DEL ESTADO FINANCIERO DEL DEPARTAMENTO DE GASTO DE NÓMINA: *Rápidamente podemos constatar que tengo una diferencia de -3,546.50 de gasto de nominal real en comparación con el presupuestado y una variación de -2.02 % como Balance entre presupuesto de gasto de nómina y registro de gasto general real y/o actual % en unidad de porcentaje eso me indica que hubo una disminución en el gasto presupuestado y que los costos de nómina está ligeramente a la baja de -2.02 %. ¡¡¡ FELICITACIONES BRAVO !!! seguiremos estimulando a los colaboradores que hacen las compras.*

Gasto de nómina	148,000.00	21.58	137,789.00	18.94	-3,546.50	-2.02
-----------------	------------	-------	------------	-------	-----------	-------

4.7 COSTO ALIMENTOS Y BEBIDAS

Gasto de alimento (A y B)	Paso · 23	Paso · 24	Paso · 25	Paso · 26	Paso · 27	Paso · 28
----------------------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Paso · 23

Presupuesto estimado para los gastos de alimentos y bebidas en valor \$ unidad de moneda

Con la ayuda de una ficha técnica y/o un listado por departamento (carne, pescado y marisco, frutas y verduras, lácteos, abarrote, bebidas y transporte) voy a hacer una **estimación de todos los gastos materia prima que planifico utilizar** para la elaboración de los platillos y el servicio a los comensales incluyéndolos gasto de transporte para estos productos ya que incrementa el costo de la materia prima, tengo que hacer estimados por un mes de operación de mi futuro restaurante o me voy a respaldar con algunos pagos de materia prima hecho en los periodos anteriores de mi restaurante.

Sumando los gastos de todos los departamentos esta cifra me dará como resultado la cantidad del gasto de nominal presupuestado **235,700.00** Insertar esta cifra en la celda **Paso · 23** del **Ejercicio de la guía gráfica**. Localizado más abajo de este ejercicio.

Ejemplo de una ficha técnica de Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda y de Registro actual y/o real en valor \$ unidad de **moneda Gasto de alimento y bebida**.

Ejemplo de ficha técnica para gasto de alimento y bebida simulada y/o fijada con el fin de elaborar los ejemplos de los gráficos

FICHA TECNICA GASTO DE ALIMENTO Y BEBIDA	Estimación de Presupuesto Unidad monetaria \$ para nomina	Presupuesto actual o Real Unidad monetaria \$ para nomina
Departamento		
Carne	60,000.00	62,300.00
Pescado y marisco	35,000.00	36,100.00
Fruta y verdura	39,000.00	42.950.00
Abarrote	64,500.00	66.200.00
Bebidas	21,750.00	23,450.00
Diversos	9,850.00	7,525.00
Transporte y flete	5,600.00	3,800.00
Total, de gasto de nomina	235,700.00	242,325.00

Paso · 24

Presupuesto estimado para gasto de alimento y bebida en valor % unidad de porcentaje

Para elaborar el valor estimado del presupuesto de gasto de alimento y bebidas en valor de porcentaje (%) en acuerdo con los ingresos estimados de presupuesto, vamos a dividir (/) el Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda de los gastos de nómina **Paso · 23** entre el **Presupuesto de ingreso estimado** en valor \$ unidad de moneda **Paso · 5** multiplicado por 100 que representa el 100% de la unidad de porcentaje. Insertar esta cifra en la celda **Paso · 23** de la **Ejercicio de la guía gráfica** Localizado más debajo de este ejercicio.

Fórmula:

$$235,700.00 / 685,707.50 \times 100 = \mathbf{34.37\%} = \text{Paso 24}$$

Paso · 25

Registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda para alimento y bebida

Con la ayuda de una ficha técnica y/o un listado por departamento (carne, pescado y marisco, frutas y verduras, lácteos, abarrotes, bebidas y transporte) voy a hacer una de todos los gastos materia prima **comprado** por la elaboración de los platillos y el servicio a los comensales incluyéndolos gasto de transporte por estos productos ya que sube el costo de la materia prima, tengo que hacer estimados por un mes de operación de mi futuro restaurante o me voy a respaldar con algunos pagos de materia prima hecho en los periodos anteriores de mi restaurante.

Sumando los gastos hecho de todos los departamentos esta cifra me dará como resultado la cantidad del gasto de nominal presupuestado **242,325.00** Insertar esta cifra en la celda **Paso 25** del **Ejercicio de la guía gráfica**. Localizado más abajo de este ejercicio.



Ejemplo de una ficha técnica de Presupuesto estimado en valor \$ unidad de moneda y de Registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda Gasto de alimento y bebidas.

Ejemplo; de ficha técnica para gasto de alimento y bebida simulada y/o fijada con el fin de elaborar los ejemplos de los grafico

FICHA TECNICA GASTO DE ALIMENTO Y BEBIDA	Estimación de Presupuesto Unidad monetaria \$ para nomina	Presupuesto actual o Real Unidad monetaria \$ para nomina
Departamento		
Carne	60,000.00	62,300.00
Pescado y marisco	35,000.00	36,100.00
Fruta y verdura	39,000.00	42.950.00
Abarrote	64,500.00	66.200.00
Bebidas	21,750.00	23,450.00
Diverso	9,850.00	7,525.00
Transporte y flete	5,600.00	3,800.00
Total, de gasto de nomina	235,700.00	242,325.00

Paso · 26

Registro actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje para alimento y bebida

Para elaborar el registro actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje del gasto de alimento y bebidas en valor de porcentaje (%) en acuerdo con los ingresos actual y/o real de estado financiero, vamos a dividir (/) el Presupuesto actual y/o real en valor \$ unidad de moneda de los gastos de alimento y bebida **Paso · 23** entre el Presupuesto de ingreso actual y/o real en valor \$ unidad de moneda **Paso · 7** multiplicado por 100 que representa el 100% de la unidad de porcentaje. Insertar esta cifra en la celda **Paso · 26** de la **Ejercicio de la guía gráfica** Localizado más debajo de este ejercicio.

Fórmula:

$$242,325.00 / 727,358.21 \times 100 = 33.31\% = \text{Paso · 26}$$

Paso · 27

Balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda para gasto de alimento y bebida

Balance entre presupuesto de gasto de alimento y bebidas y registro de gasto de alimento y bebida real y/o actual \$ en unidad de moneda

En esta celda tenemos que hacer una sustracción entre el Registro de gasto alimento y bebida actual y/o real en valor \$ unidad de moneda y el presupuesto de gasto alimento y bebida estimado en valor \$ unidad de moneda el resultado será nuestra diferencia entre la suma presupuestada y las ventas registrada = Balance entre presupuesto de gasto general y registro de gasto general real y/o actual \$ en unidad de moneda.

Fórmula: Paso · 23 - Paso · 25 = Paso · 27

Ejercicio

$$235,700.00 - 242,325.00 = -6,625.00 = \text{Paso · 27}$$

Paso · 28

Balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje

Para obtener el balance entre presupuesto estimado y registro de gasto alimento y bebida % en unidad de porcentaje, en esta celda tengo que hacer una sustracción entre el Registro de gasto de alimento y bebida actual y/o real en valor % unidad de porcentaje y el presupuesto de gasto de alimento y bebida estimado en valor % unidad de porcentaje el resultado será nuestra diferencia entre la suma presupuestada y los gastos generales hechos

Fórmula: Paso · 26 - Paso · 24 = Paso · 27

Ejercicio

$$33.31 - 34.37 = -1.06 = \text{Paso 28}$$

4.7 LA GANACIA COMO META

Introducción

La utilidad es el interés o provecho que se obtiene de algo. El concepto procede del latín utilitas, que significa “calidad de útil”. En concreto, podemos añadir que se encuentra conformado por las siguientes partes: “uti”, que es sinónimo de “poder ser usado”; “-ilis”, que es indicativo de “posibilidad” y el sufijo “dad”, que es equivalente a “cualidad”. Dicho término tiene un amplio uso en el ámbito de la economía y las finanzas para nombrar a la ganancia que se logra a partir de un bien o una inversión.

Utilidad neta

Esto quiere decir que si una persona invierte 1,000.00 pesos en la materia prima que luego revende por un total de 1,500.00 pesos, habrá logrado una utilidad de 500.00 pesos en la operación.

Ganancia como meta

Por otra parte, es un adjetivo que se usa para mencionar a una cantidad resultante y limpia (en el sentido de estar bien definida). Además de lo expuesto podemos determinar que es una palabra que tiene su origen etimológico en el francés. Así, descubrimos que emana del vocablo “net”, que puede traducirse como “sin manchas, limpio”.

La ganancia como meta, pues, es la ganancia que se obtiene después de realizar los descuentos correspondientes. Se trata de la utilidad concreta, que el sujeto o la empresa recibe en mano.

Ejemplo:

Un restaurante realiza el balance mensual con un registro que indica ingresos por \$100,000.00 pesos. Dicho dinero efectivamente ha ingresado a las arcas del restaurante, pero eso no significa que todo sea ganancia. El restaurante también tiene gastos que asumir, como el pago de impuestos, la compra de materias primas, etc. La utilidad neta será la cantidad que resulta de restar estos gastos a los ingresos. Si la entidad tuvo gastos por \$60,000.00 pesos, la utilidad neta del periodo fue de \$40,000.00 pesos (los 100,000.00 pesos de ingresos menos los 60,000.00 pesos de gastos).

Esto permite inferir que un restaurante puede incrementar su utilidad neta sin necesidad de aumentar sus ingresos, ya que lo lograría también si consigue recortar sus gastos.

En ocasiones se suele confundir la utilidad neta con la utilidad bruta, pero hay que tener claro que son diferentes. Así, esta última podríamos establecer que es la que se obtiene a partir de restar a los ingresos de una empresa por la venta de servicios y bienes lo que sería el dinero que cuesta producir aquellos.

Esta citada utilidad bruta además no hace uso ni de los gastos generales ni tampoco de los costos financieros, como pueden ser los pagos de intereses establecidos sobre deudas o bien los impuestos.

Tanto un tipo de utilidad como otra es importante establecer que consiguen ser vitales a la hora de poder determinar el éxito de una empresa en cuestión. De la misma manera, también se emplean para mostrar la vulnerabilidad de cualquier entidad. En concreto, cuando decimos vulnerabilidad nos estamos refiriendo a la capacidad que puede tener aquella para poder hacer frente a todos y cada uno de los efectos, adversos o no, que puedan llegar a producirse en un momento determinado y entre los que se encontrarían las situaciones de crisis.

Utilidad neta o ganancia	Paso · 29	Paso · 30	Paso · 31	Paso · 32	Paso · 33	Paso · 34
--------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Paso · 29

La ganancia como meta del presupuesto estimado en valor \$ unidad de Moneda

Como calcular la ganancia como meta del presupuesto estimado en valor \$, tenemos que restar del presupuesto estimado de ingreso en valor \$, menos (-) el presupuesto estimado del gasto general en valor \$, menos (-) el presupuesto de los gastos de nómina en valor \$, menos (-) el presupuesto de gasto de alimento y bebida en valor \$, igual (=) la ganancia como meta en valor \$.

Formula: Paso · 5 - Paso · 11 - Paso · 17 - Paso · 23 = Paso · 29

$$685,707.50 - 198,500.00 - 183,180.00 - 235,700.00 = 68,327.50 = \text{Paso · 29}$$

Paso · 30

La ganancia como meta del presupuesto estimado en valor % unidad de porcentaje

Como calcular la ganancia como meta del presupuesto estimado en valor % unidad de porcentaje, tenemos que hacer una sustracción del presupuesto estimado de ingreso en valor % unidad de porcentaje, menos (-) el presupuesto estimado del gasto general en valor % unidad de porcentaje, menos (-) el presupuesto de los gastos de nómina en valor % unidad de porcentaje, menos (-) el presupuesto de gasto de alimento y bebida en valor % unidad de porcentaje, igual (=) la ganancia como meta en valor % unidad de porcentaje.

Fórmula: Paso · 6 - Paso · 12 - Paso · 18 - Paso · 24 = Paso · 30

$$100 - 28.94 - 26.71 - 34.37 = 9.98 = \text{Paso · 30}$$

Paso · 31

Registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda

Como calcular la ganancia como meta del registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda, tenemos que hacer una sustracción del registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda, menos (-) el registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda, menos (-) el registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda, igual (=) la ganancia como meta en registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda

Fórmula: Paso · 7 - Paso · 13 - Paso · 19 - Paso · 25 = Paso · 31

$$727,358.21 - 196,590.69 - 179,633.50 - 242,325.00 = 108,809.02 = \text{Paso · 31}$$

Paso · 32

Registro actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje

Como calcular la ganancia como meta del Registro actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje, tenemos que hacer una sustracción del Registro actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje, menos (-) el Registro actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje, menos (-) el Registro actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje, igual (=) la ganancia como meta en Registro actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje.

Fórmula: Paso · 8 - Paso · 14 - Paso · 20 - Paso · 26 = Paso · 32

$$100 - 25.43 - 24.69 - 33.31 = 16.57 = \text{Paso · 32}$$

Paso · 33

Balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda

Como calcular la ganancia como meta balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda, tenemos que hacer una sustracción del balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda, menos (-) el balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda, menos (-) el balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda, menos (-) el balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda, igual (=) la ganancia como meta en balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda.

Fórmula: Paso · 9 - Paso · 15 - Paso · 21 - Paso · 27 = Paso · 33

$$41,650.71 + 1909.31 + 3546.51 - 6,625.00 = 40,481.52 = \text{Paso · 33}$$

Paso · 34


Balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje

Como calcular la ganancia como meta balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje, tenemos que hacer una operación del balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje, sumar (+) el balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje, sumar (+) el balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje, sumar (+) el balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje, igual (=) la ganancia como meta en balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje.

Fórmula: Paso · 10 - Paso · 16 - Paso · 22 - Paso · 28 = Paso · 34

$$7.73 - 3.51 - 2.02 - 1.06 = 1.14 = \text{Paso · 34}$$

Ejercicio de la guía gráfica de los ejemplos anteriores

	EL MEXICANO					
	01/02/2018			28/02/2018		
ESTADO FINANCIERO EN ACUERDO CON PRESUPUESTO OPERATIVO						
	Presupuesto estimado en valor \$ unidad de Moneda	Presupuesto estimado en valor % unidad de porcentaje	Registro actual y/o real en valor \$ unidad de moneda	Registro actual y/o real en valor de % unidad de porcentaje	Balance entre presupuesto y registro de venta real \$ en unidad de moneda	Balance entre presupuesto y registro de venta real % en unidad de porcentaje
Ingreso / venta	685,707.50	100.00	727,358.21	100.00	41,650.71	5.73
Gasto general	198,500.00	28.94	196,590.69	25.43	1,909.31	- 3.51
Gasto de nomina	183,180.00	26.71	179,633.50	24.69	3,546.5	- 2.02
Gasto de alimento (A y B)	235,700.00	34.37	242,325.00	33.31	-6,625.00	-1.06
Utilidad neta o ganancia	68,327.5	9.98	108,809.02	16.57	40,481.52	1.14

ANÁLISIS DE RESULTADO DEL ESTADO FINANCIERO

Ingreso / venta: Hacemos constar que superamos los ingresos en un 5.73 % en comparación con lo presupuestado, eso quiere decir que trabajamos de forma ordenada y que nuestra mercadotecnia de venta nos funcionó correctamente.

Gasto general: En este departamento observamos un -3.51 %, lo que me indica que este número negativo se refleja como un número positivo tomando en cuenta la equivalencia del gasto real en comparación a los gastos presupuestado

Gasto de nómina: En este departamento observamos un -2.02 %, lo que me indica que este número negativo se refleja como un número positivo tomando en cuenta la equivalencia del gasto real en comparación a los gastos presupuestado

Gasto de alimento (A y B): En este departamento observamos un -1.06 %, lo que me indica que este número negativo se refleja como un número positivo tomando en cuenta la equivalencia del gasto real en comparación a los gastos presupuestado

Utilidad neta o ganancia: En conjunto con todos los departamentos tengo un porcentaje en mi favor de 1.14 % en general, lo que significa que mi restaurante esta en los renglones proyectado, pero no puedo cantar gloria demasiado rápido ya que puede tener un ajuste entre inventario, perdida y gastos estés ajuste puede ser de -2 % a 2 % y se va a reflejar en el estado financiero ANUAL.

PROYECTO: SISTEMA PARA UN RESTAURANTE



EL COSTEADO LOS ALIMENTOS Y BEBIDAS

5.1 OBJETIVO DEL COSTEO DE ALIMENTOS

El objetivo del costeo de alimentos es determinar parámetros dentro de la operación de un establecimiento de alimentos y bebidas, ya que es esencialmente una actividad de manufactura en donde uno de los principales problemas consiste en la naturaleza de los productos y materias primas que se manejan y que son en su mayoría altamente predecibles.

El costeo del menú es uno de los pilares básicos de una operación exitosa dentro de la industria gastronómica. ¿Que podría ser más elemental que una empresa conozca el costo del producto que vende? Ya sea computadoras, coches, ropa o juguetes, el fabricante siempre sabe con exactitud lo que cuesta fabricar su producto. No debe ser diferente en la operación de un restaurante.

Introducción gasto de alimento y bebida

Básicamente, hay cuatro aspectos de costo de alimentos que deben calcularse individualmente para cada operación:

1. Máximas admisibles porcentaje de gastos de alimentos (presupuesto destinado a compra).
2. Costo real de los alimentos porcentaje calculado para el estado de ingresos (costo a la compra).
3. Potencial de alimentos porcentaje de gastos determinado por el menú de ventas (porcentaje de alimento vendido).
4. El tipo de alimentos porcentaje de gastos incluye un subsidio de residuos (porcentaje de la merma y pérdida).

Máxima admisible del costo de a y b (food cost)

El máximo admisible de gastos de alimentos cifra que determina el porcentaje de gastos de alimentos de una empresa. Necesaria para alcanzar sus objetivos de beneficios. Se calcula a partir del actual presupuesto de funcionamiento de la empresa.

Convertir el valor en (Pesos \$) de estas tres áreas a un porcentaje de las ventas totales. Recuerde que los alimentos costo no están incluidos. Ahora restar estos números a partir de 100 para determinar el máximo admisible de gastos porcentaje de alimentos.

Si está trabajando con los siguientes porcentajes de ventas, nómina de sueldos del 27%, 20% los gastos generales, beneficio del 15%, entonces el máximo admisible de gastos de alimentos porcentaje es del 37% (100 menos 63).

Para calcular el máximo admisible de gastos de alimentos porcentaje, seleccione un representante ejercicio contable cerrado, y determinar las sumas de: gastos relacionados con la nómina (sueldos, salarios, impuestos y beneficios marginales), los gastos generales (publicidad, servicios públicos, mantenimiento, otros suministros de alimentos con exclusión de los costos). También incluyen un objetivo de beneficios antes de impuestos.

Costo real de alimentos

El costo de los alimentos tiene un impacto directo en un restaurante, para determinar los beneficios de explotación y pérdidas, porque no hay dos operaciones empresariales que son idénticas, es necesario calcular el costo de alimentos de manera particular a cada empresa mensualmente.

El concepto de costo de alimentos debe ser examinada en diferentes niveles a fin de tener en cuenta cualquier y todas las variables. Por ejemplo, una variable es su menú de ventas. Cuando un elemento del menú vende mejor que otro, habrá variaciones en su coste global de alimentos y usted debe saber cómo esto afecta sus ganancias.

El costo real de alimentos porcentaje aparece en la declaración de la renta mensual. Este es el costo de los alimentos consumidos por sus clientes, y no incluye los alimentos consumidos por el personal, así como las pérdidas que se sustrae del inventario. A pesar de que el costo real de alimentos lo que indica el costo de alimentos se encuentra en función del inventario tiene poco valor a menos que el operador tenga conocimiento de lo que el porcentaje objetivo debe ser.

Los posibles gastos de alimentos son un ideal teórico o porcentaje que indica lo que el costo de alimentos debe ser en un restaurante y ejecutar perfectamente, teniendo en cuenta el total de ventas.

En él se refleja el hecho de que los elementos más populares del menú tendrán la mayor influencia sobre el costo global de alimentos porcentaje.



5.2 CONOCER EL VALOR DE NUESTRO PRODUCTO ES DE PRIMORDIAL IMPORTANCIA

1. El importe de los alimentos y bebidas es una cifra variable que evoluciona al ritmo de las ventas y que debe de representar una parte proporcional de estos, manteniendo un comportamiento “estable” con relación a un porcentaje estándar y con variaciones mínimas.
2. En cualquier sección de nuestro menú hay platillos que generan un mayor margen de rentabilidad que otros. Con el costo por platillo podremos decidir cuál de nuestros platillos es más rentable y por tanto en cual poner más énfasis para darle una mayor promoción y así obtener mayores beneficios.



Se define el costo de alimentos y bebidas como el valor de los insumos que intervienen en la preparación de una unidad de venta, la cual puede estar representada por:

1. Un plato o bebida.
2. Un menú.
3. Un evento.
4. Un periodo determinado.

En resumen

La fijación del costo de alimentos nos da como resultado una cifra indispensable que sirve como parámetro de evaluación de precios, calidad, presentación, procesos, compras, tipos de servicio, entre otros.

Control de los costos

El control de costos es una función a través de la cual se pretende evaluar y medir los resultados de una operación de alimentos y bebidas, para determinar las variaciones y desviaciones ocurridas en el uso los insumos con relación a lo establecido.

En base a esta información se lograrán beneficios para los clientes, personal y accionistas de la empresa, así como determinar las medidas correctivas necesarias para asegurar el cumplimiento de los objetivos.

El control de costos de alimentos y bebidas requiere de mucha atención porque representa el gasto más importante en que se incurre diariamente. Su impacto representa en la mayoría de los casos, el equivalente a un tercio o más de los ingresos netos.

Procesos del costo

Los costos deben ser controlados con la implementación de un sistema que permita llevar un seguimiento de todas las actividades desde las compras y transformación hasta la venta de los productos. Estos procesos varían dependiendo del tipo de operación y deberá adoptarse el sistema que más convenga a la empresa.

Los costos en una operación de servicios de A y B, los componen varios aspectos que pueden impactar negativamente durante el proceso.

Algunos de los aspectos pueden ser:

1. Las compras (deficiencias o excedentes)
2. Preparación inadecuada
3. Falta de almacenamiento y rotación adecuada
4. Desperdicios
5. Falta de control en las porciones y raciones servidas.
6. Variaciones en la composición de platos vendidos.
7. Errores de administración.
8. Registros incorrectos de ventas
9. Robo de materia prima
10. Inventarios excedentes.

La cocina deberá de planear la producción diaria de platillos que conforman su carta o menú, con el fin de evitar sobrantes de producción, mala presentación y pérdidas de materiales que incrementen el costo del día.

Es aconsejable de utilizar una ficha técnica para tener todas las informaciones adecuadas del día y semana así tendrá una coherencia y una guía de trabajo para sus colaboradores con un seguimiento real.

CONTROL DE PREPARACION DIARIO

Fecha _____

Dia de la Semana _____

Departamento: Cocina central

Chef responsable _____

Producto	Unidad de Medida	Existencia	Nesecidad mpara produccion		A preparar	Tiempo de Vida	Contenedor
			Dom-Mie	Jue-Saba			



5.3 CONOCER EXACTAMENTE EL COSTO REAL

En un primero paso el administrador debe conocer exactamente el costo real de los productos que emplea.

1. Costo a la unidad
2. Costo de porción
3. Cálculo de porcentaje de pérdida
4. Cálculo de porcentaje de rendimiento (utilizable)
5. Cálculo del coeficiente de rendimiento



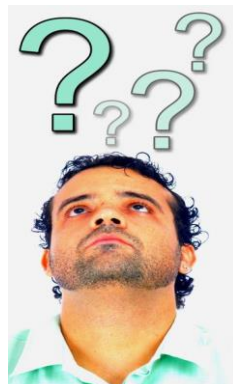
Factor de rendimiento

La mayoría de los alimentos en estado natural que se utilizan en la cocina, sufren pérdidas substanciales durante su proceso de preparación, las cuales deben de ser cuantificadas y consideradas como costo proporcional de los platillos o dentro de un rubro específico como “servicio al cliente” o promoción.

Calcular el costo de los ingredientes de una receta sería un asunto fácil, si los alimentos fuesen usados tal como se compraron, esto es, si no hubiese desperdicios, mermas o recortes, sin embargo, esto raramente sucede. La cantidad de alimento, tal como se compró y la porción comestible del mismo alimento, puede variar considerablemente.

La palabra RENDIMIENTO se refiere a la parte usable o comestible que queda después de procesado el alimento.

1. El factor de rendimiento, o el porcentaje de rendimiento, es la proporción de la cantidad usable en comparación con la cantidad comprada. El porcentaje es siempre menor que 100%.
2. Para ser exactos, deben hacerse varias pruebas con cada producto comprado. Los resultados de cada experimento deben ser promediados para determinar un factor de rendimiento específico para cada alimento.



Algunos de los alimentos y procesos más representativos de estas mermas son:

1. En la limpieza

- Eliminación de hojas maltratadas en lechugas
- Obtención de la pulpa del aguacate
- Eliminación de grasas y de nervios en la limpieza de cañas de filete

2. En los cortes

- Filetear porción de pescado
- Papas a la francesa
- Guarnición de verduras

3. En la cocción

- Pollo
- Pulpo



La ficha técnica

Es aconsejable de conservar esta información en forma de ficha técnica, de esta manera encontraremos rápidamente el rendimiento de cada alimento, esto quiere decir la cantidad real de alimento utilizable. Establecidas en la ficha evita al administrador de tener que efectuar a cada ves cálculos complejos.



Costo a la unidad o por pieza

El costo de los productos se calcula a la unidad:

Huevo, naranja, carnes etc.

Solo es necesario dividir el precio de compra por el número de unidades.

Ejemplo:

Una caja da papas que contiene 150 papas y cuesta 375.60 pesos. Calculamos el precio de la unidad (dividiendo el precio de compra por la cantidad de pieza de papas contenido en el empaque.

Fórmula: $375.60 / 150 = 2.50 = \$2.50$ pesos la pieza



Ejercicio:

Con el ayuda de una calculadora encuentra el costo por pieza de cada ítem del diagrama abajo y comparar sus respuestas con la última culona derecha.

Nombre del producto	Precio de compra	Cantidad de pieza del empaque / caja / costal / paquete	Ejercicio Costo por pieza
Vino blanco	1587.20	12	
Naranja	328.54	113	
Salchicha	58.78	16	
Huevo	178.20	30	

Costo por kilo o por litro

Como todo sabemos que raramente encuéntranos los productos que compramos en empaque exacto de un (1) kilo o de un (1) litro, en el proceso de costeo tenemos que tener la equivalencia del costo de los productos por unidad completa que sea un (1) kilo o de un (1) litro.

Ejemplo:

Utilizando una fórmula de tres (3) fácilmente encuéntranos la equivalencia por un (1) kilo.

1. Primero, tenemos que unificar el peso o volumen en unidad de 1000 eso vale decir que en la elaboración de la formula voy a quitar el punto decimal.

Ejemplo: 1.750 kilo equivale a 1750

0.300 kilo equivale a 300

25.000 kilo equivale a 25000

2. Segundo, simulamos que una botella de cátsup de .375 kg cuesta \$57.30 pesos cuanto me costaría el cátsup por un kilo.
3. Tercero, vamos a dividir el costo de la botella de cátsup entre la cantidad del contenido en unidad de 1000 y multiplicando el resultado por 1000 = el precio del cátsup equivalido un (1) kilo de producto

Fórmula: Costo del cátsup a la compra / la cantidad del contenido del empaque X 1000 ya que hablamos de unidad.

57.30 / 350 X 1000 = \$163.71 será el costo por un (1) kilo de cátsup.

Ejercicio:

Con el ayuda de una calculadora encuentra el costo por kilo o litro de cada ítem del diagrama abajo y comparar sus respuestas con la última columna derecha.

Nombre del producto	Precio de compra	Peso o volumen a la compra del empaque que sea pieza / caja / costal / paquete	EJERCICIO Costo por pieza
Caja de pierna de pollo	1587.20	20 kg	
Mermelada de fresa	72.72	0.650 kg	
Azafrán	58.78	0.025 kg	
Tequila	178.20	0.750 kg	

Costo de una porción

En el caso de alimentos como la harina, leche, azúcar, fiambres etc.

El costo unitario se convierte en un costo a la porción, multiplicando la cantidad de la porción por (x) el precio a la compra.

Ejemplo 1:

Establecemos que la porción de jamón de un sándwich es de 0.075 Kg, y que el jamón cuesta 77.25 el kg.

¿Cuánto cuesta la porción de jamón?

Fórmula: la porción de jamón X el costo = costo de la porción que entra en el sándwich

$$0.075 \times \$77.25 = \$5.79 \text{ la porción que entra en el sándwich}$$

Ejemplo 2:

Una receta necesita 0.200 lt. de vinagre.

Cuánto cuesta la porción de vinagre que entra en la receta del plato tomando cuenta que el vinagre cuesta \$21.40 el litro.

Fórmula: La cantidad de vinagre X el costo del vinagre = 4.28 la porción de vinagre que entra en la receta.

$$0.200 \times \$21.40 = 4.28 \$ \text{ la porción de vinagre que entra en la receta}$$



Ejercicio:

Con el ayuda de una calculadora encuentra el costo por una porción de cada ítem del diagrama abajo y comparar sus respuestas con la última culona derecha.

Producto	Cantidad de la porción	Precio por kilo o por litro	EJERCICIO Costo por porción
Queso	0.120	\$110.00	
Vino tinto	0.150	\$135.55	
Chorizo	0.075	\$65.18	
Pechuga de pollo	0.180	\$128.75	
Leche	0.160	\$13.40	
Chocolate	0.060	\$231.50	
Frijol negro	0.060	\$27.90	
Cúrcuma	0.005	\$56.66	
Azafrán	0.003	\$2138.20	
Carne molida	0.120	\$58.00	



Cálculo de porcentaje de pérdida

Para establecer el precio justo unitario o el precio a la porción de cierto alimento, debemos tener en cuenta el porcentaje de pérdida que resulta de su transformación, esto quiere decir el desperdicio.

Este porcentaje se calcula con una simple regla de tres después de encontrar el peso de la pérdida.

1. El peso de la pérdida es el peso a la compra menos (-) el peso que me quedo.
2. Peso de la pérdida por (x) 100 que equivale al 100% del producto divídalo (/) por el peso a la compra.

Ejemplo:

Simulamos que un costal de manzanas que pesa 25.00 kg a la compra. Después del pelado y limpieza, constatamos que quedan solo 20.00 kg. ¿Qué será el porcentaje de pérdida del costal de manzana?

1. Primero tengo que buscar la cantidad de la pérdida sustrayendo el peso al inicio menos el peso que me queda.

Ejemplo: $25 - 20 = 5$

2. Segundo: utilizando el peso de la pérdida multiplicado por 100 que representa el 100% de mi costal al inicio dividiendo este resultado por el peso del inicio.

Fórmula: $\text{Peso de la pérdida} \times 100 / \text{el peso inicial} = \text{el porcentaje (\%)} \text{ de la pérdida.}$
 $5 \times 100 / 25 = 20$ es el porcentaje de la pérdida del costal de manzana.

Ejercicio:

Con el ayuda de una calculadora encuentra el costo del porcentaje de pérdida de cada ítem del diagrama abajo y comparar sus respuestas con la última columna derecha.

Producto	Peso del producto a la compra	Peso del producto después de la limpieza	Peso de la pérdida después de la limpieza EJERCICIO	Equivalencia del peso de la pérdida después de la limpieza en % EJERCICIO
Papa	6.000	4.900		
Cebolla	10.500	9.150		
Zanahoria	7.325	5.670		
Cacahuete	10.000	6.222		
Tamarindo	20.990	13.546		
Camarón	0.600	0.385		

Cálculo de porcentaje de rendimiento (parte utilizable)

La pérdida de peso calculado será representada sobre la forma de porcentaje de perdida, y estableceremos el rendimiento del alimento. Tomando en cuenta nuestra manzana.

100 representando en 100% del producto a la compra menos (-) el porcentaje (%) de la perdida (=) el porcentaje de rendimiento del alimento

$$\text{Fórmula: } 100 \% - 20 \% = 80 \%$$

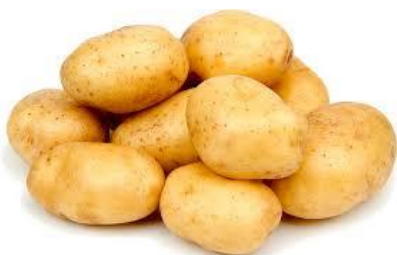
Puédenos decir que el rendimiento de las manzanas es de un 80 %

El cálculo de rendimiento de todos los alimentos será establecido de la misma manera y se guardará en una fecha técnica de rendimiento.

Ejercicio:

Toma los ingredientes y el porcentaje de pérdida del ejercicio precedente y calcula el porcentaje del rendimiento.

Producto	Equivalencia del producto a la compra en porcentaje siempre es 100%	Porcentaje de la perdida después de la limpieza en porcentaje %	Porcentaje del rendimiento en porcentaje % EJERCICIO
Papa	100 %	18.33 %	
Cebolla	100 %	12.85 %	
Zanahoria	100 %	21.56 %	
Cacahuete	100 %	37.78 %	
Tamarindo	100 %	64.53 %	
Camarón	100 %	64.16 %	



Producto a la compra



Desperdicio o merma del producto



Producto listo a utilizar
RENDIMIENTO

5.4 RENDIMIENTO DE LA CARNE ETAPA DE LIMPIEZA Y DESHUESADERO CON COFICIENTE DE RENDIMIENTO

El cálculo de rendimiento de la carne es más complejo que el de las verduras o de otro tipo de alimento ya que es uno de los productos que lleva más transformación.

En efecto que sea en la etapa de la preparación pre eliminaría (deshuesado, desgrasado, cortado) o en el cocido se observara diversos porcentajes de pérdida importante.

Para fines de control es necesario inscribir diferentes informaciones esenciales sobre fichas técnicas.



Tenemos fichas técnicas con las informaciones del rendimiento antes del cocido, después del cocido así que el coeficiente de rendimiento.

Ejemplo:

Por la elaboración de los ejercicios de las pérdidas y rendimiento vamos similar que trabajamos con una pierna de cordero (Gigot) de **2 .500 kg.** (Paso.1)

Cuesta \$ **97.30** el kg. (Paso.2)

Después del deshuesado pesamos los huesos y restantes la pérdida es de **725 gr.** (Paso.3)

1. Calculamos el porcentaje por una regla de tres.
1. Importante de convertir el peso a la compra en gramo.
2. 2.5 kg = 2500 gr. igual al 100 % de la carne a la compra.
3. La cantidad de la perdida una vez la carne deshuesada y desgrasada multiplicado (X) por 100 que equivale al 100% del producto a la compra dividido (/) entre la cantidad de gramo a la compra.



Fórmula:

$Perdida \times 100 / peso\ inicial = \text{porcentaje de la perdida.}$ (Paso.4)

$725 \times 100 / 2500 = 29\%$ es el porcentaje de la perdida. (Paso.4)

2. A partir del porcentaje de pérdida obtenemos fácilmente el rendimiento de la pierna de cordero.

100 equivale al 100% de la pierna a la compra menos (-) el porcentaje (%) de la pérdida, los huesos y restantes (=) el porcentaje de rendimiento del alimento limpio.

Fórmula: $100 \% - 29 \% = 71 \%$ (Paso.5)

1. Este rendimiento expresado en porcentaje permite calcular el precio que nos queda de la pieza de cordero.
2. En nuestro ejemplo la pierna de cordero cuesta \$97.30 el kg. teniendo en cuenta que el 71 % es la parte utilizable del costo a la compra, y que la empresa tiene que pagar el 29 % de pérdida.
3. El rendimiento de la pierna después del deshuesado igual (=) el precio a la compra.
4. \$97.30 equivale a 71% ya que tuvimos una pérdida de 29% durante el proceso de la limpieza de la carne.

3. A partir del rendimiento de pérdida obtenemos fácilmente el nuevo precio de la pierna de cordero después del deshuesado.

Este rendimiento expresado en porcentaje permite calcular el precio que nos queda de la pieza de cordero.

- En nuestro ejemplo la pierna de cordero cuesta \$97.30 el kg. teniendo en cuenta que el 71 % es la parte utilizable del costo a la compra, y que la empresa tiene que pagar el 29 % de pérdida.
- El rendimiento de la pierna después del deshuesado igual (=) el precio a la compra.
- El precio a la compra multiplicado (X) por 100 que equivale a 100 % de la pierna a la compra dividido (/) por el porcentaje del rendimiento de pérdida.

Fórmula: $97.30 \times 100 / 71 = 137.04$ (Paso.6)

Nuevo precio después del deshuesado. Este precio será utilizado en las recetas estandarizada por todos los platillos que necesitará carne deshuesada y limpia como (Fajitas, estofado o brocheta etc.)



Coeficiente de rendimiento

Los rendimientos técnicos establecidos después de las pruebas están compilados en las fichas técnicas.

¿Qué pasaría si los precios no corresponden a eso que nos sirvieron luego de las pruebas?

Afin de evitar de hacer constantemente los cálculos reajustaremos simplemente el precio que nos queda del producto por el método de coeficiente de rendimiento que equivale a (Es como una memoria que toma en cuenta las operaciones efectuadas durante las transformaciones del producto). Con una simple formula de dos.

El coeficiente de rendimiento es el nombre resultado de la división del precio que nos queda al kg. Por el precio de compra.

Ejemplo:

Retomamos el ejemplo de la pierna de cordero

Para calcular el coeficiente de la pierna deshuesada, el precio de la pierna deshuesada dividido (/) por el precio de la carne a la compra = coeficiente de rendimiento de la carne deshuesada.

Fórmula:

$137.04/97.30 = 1.48$ (Paso.7) es el coeficiente de rendimiento de la carne deshuesada.

Ajustar el coeficiente de rendimiento con un nuevo precio de compra.

Si el nuevo precio de compra a hora es de \$107.50 el kg. Multiplica simplemente esta suma por el coeficiente para ajustar el precio que nos queda.

Para ajustar el precio de la carne deshuesada.

Fórmula: $107.50 \times 1.48 = 159.10$ (Paso.8) el kg. será el nuevo precio

RENDIMIENTO DE LA CARNE ETAPA DE LIMPIEZA; DESHUESADO CON COEFICIENTE DE RENDIMIENTO								
Producto	Peso del producto a la compra	Costo del producto a la compra	Peso de la pérdida a la	Porcentaje de la pérdida (%)	Rendimiento del producto en (%)	Nuevo precio después de la limpieza	Coeficiente de rendimiento	nuevo precio de compra
GUIA	Paso · 1	Paso · 2	Paso · 3	Paso · 4	Paso · 5	Paso · 6	Paso · 7	Paso · 8
Pierna de cordero	2.500	0.725	97.30	29	71	137.04	1.48	159.10

5.5 RENDIMIENTO DE LA CARNE DESPUÉS DE COCCIÓN Y COEFICIENTE DE RENDIMIENTO

La pierna de cordero deshuesada de **1775 gr.** Cuesta \$ **137.04** el kg. En acuerdo al cálculo de la etapa precedente, y después de la cocción la pérdida es de **355 gr.**

Calculamos de nuevo la pérdida de la cocción de la misma manera con una regla de tres.

1. Importante de convertir el peso a la compra en gramo.
2. 1775 gr. igual al 100 % de la carne deshuesada.
3. La cantidad de la pérdida de la cocción multiplicado (X) por 100 que equivale al 100% del producto utilizado dividido (/) entre la cantidad de gramo de la pérdida de la cocción.

Fórmula: $355 \times 100 / 1775 = 20$ es el porcentaje de la pérdida de la cocción.

A partir del porcentaje de pérdida de la cocción obtenemos fácilmente el rendimiento de la pierna de cordero cocida.

100 representa el 100% de la pierna de cordero deshuesada menos (-) el porcentaje (%) de la pérdida de la cocción (=) el porcentaje de rendimiento de la carne deshuesada y cocida.

Fórmula: $100 - 20 = 80$ es el rendimiento de la carne cocida

1. El porcentaje de rendimiento permite calcular el precio real que nos cuesta la pierna de cordero deshuesada y cocida.
2. En nuestro ejemplo la pierna de cordero deshuesada cuesta \$137.04 el kg. teniendo en cuenta que el 80 % rendimiento (la parte utilizable cocida), y que la empresa tiene que absorber el 20 % de pérdida de la cocción.
3. El rendimiento de la pierna después del deshuesado y cocida es igual (=) el precio de la pierna deshuesada.
4. Ejemplo \$137.04 equivale a 80%.



Este rendimiento expresado en porcentaje permite calcular el precio que nos queda de la pieza de cordero cocida.

Para obtener el nuevo precio de la pierna de cordero cocida

1. Utilizar el precio de la pierna después del deshuesado multiplicado (X) por **100** que equivale a **100 %** de la pierna antes de la cocción dividido (/) por el porcentaje del rendimiento de pérdida de la cocción.

$$\text{Fórmula: } \$137.04 \times 100 / 80 = \$171.30$$

Nuevo precio después del deshuesado. Este precio será utilizado en las recetas estandarizadas por todos los platillos que necesitaran carne deshuesada y limpia como (Tacos, ensalada o desabrada etc.)



Coeficiente de rendimiento

Los rendimientos técnicos establecidos después de las pruebas de cocción están compilados en las fichas técnicas.

¿Qué pasaría si los precios no corresponden a eso que nos sirvieron luego de las pruebas?

Afin de evitar de hacer constantemente los cálculos reajustaremos simplemente el precio que nos queda del producto por el método de coeficiente de rendimiento que equivale a (Es como una memoria que toma en cuenta las operaciones efectuadas durante las transformaciones del producto). Con una simple formula de dos.

El coeficiente de rendimiento es el nombre resultado de la división del precio que nos queda al kg. Por el precio de compra.

Ejemplo:

Retomamos el ejemplo de la pierna de cordero cocida, Para calcular el coeficiente de la pierna cocida, el precio de la pierna cocida dividido (/) por el precio de la carne a la compra = coeficiente de rendimiento de la carne deshuesada.

Para coeficiente de la pierna cocida, el precio de la pierna a la compra dividido (/) por el precio de la carne a la compra = coeficiente de rendimiento de la carne deshuesada.

Fórmula: $171.30/97.30 = 1.76$ es el coeficiente de rendimiento de la carne cocida.

Ajustar el coeficiente de rendimiento con un nuevo precio a la compra.

Tomando cuenta que el precio de la carne cocida a hora es de **\$107.50** el kg. Multiplica simplemente esta suma por el coeficiente para ajustar el precio que nos queda.

Para ajustar el precio de la carne deshuesada.

Para ajustar el precio de la carne cocida.

Fórmula: $107.50 \$ \times 1.76 \$ = 189.20 \$$ el kg.

RENDIMIENTO DE LA CARNE ETAPA DE LIMPIEZA; DESHUESADERO CON COEFICIENTE DE RENDIMIENTO								
Producto	Peso del producto limpio y deshuesado	Costo del producto limpio y deshuesado	Peso de la pérdida limpio y deshuesado	Porcentaje de la pérdida (%)	Rendimiento del producto en (%)	Nuevo precio después de la limpieza	Coeficiente de rendimiento	nuevo precio de compra
GUIA	Paso · 9	Paso · 10	Paso · 11	Paso · 12	Paso · 13	Paso · 14	Paso · 15	Paso · 16
Pierna de cordero	1.775	0.355	137.04	20	80	171.30	1.76	189.20

5.6 EJERCICIO PARA RENDIMIENTO DE LA CARNE ETAPA DE LIMPIEZA, DESHUESADERO Y COCCION CON COEFICIENTE DE RENDIMIENTO

Con el fin de elaborar este ejercicio se debe referir a los ejemplos del subtema 5.5

Lo facilitara el trabajo de imprimir este ejerció con las fiches técnica para hacer las comparaciones con el ejemplo paso a paso. Llenar la ficha técnica y comparar su resultado con las respuestas.

Un pavo de 3.6 kg. Cuesta \$ **90.00** el **kg.** Después del deshuesado pesamos los huesos y restantes. La pérdida es de **500 gr.**

Calculamos el porcentaje por una regla de 3.

3600 = **100 %** del pavo a la compra en gramo.

$$\underline{\hspace{1cm}} \times \underline{\hspace{1cm}} / \underline{\hspace{1cm}} = \underline{\hspace{1cm}} \%$$

A partir del porcentaje de perdida obtenemos fácilmente el rendimiento del pavo.

$$\underline{\hspace{1cm}} - \underline{\hspace{1cm}} = \underline{\hspace{1cm}} \% \text{ es el rendimiento de la carne deshuesada.}$$

Este rendimiento expresado en porcentaje permite calcular el precio que nos queda del pavo.

En nuestro ejemplo el pavo cuesta \$ **90.00** el **kg.** Teniendo en cuenta que el $\underline{\hspace{1cm}} \%$ es el rendimiento del pavo deshuesado y desgrasado (primera transformación) y que $\underline{\hspace{1cm}} \%$ es el porcentaje de la perdida



A partir del rendimiento de perdida obtenemos fácilmente el nuevo precio del pavo después del deshuesado.

Formula: _____ x _____ / _____ = _____

Nuevo precio después del deshuesado. Este precio será utilizado en las recetas estandarizada por todos los platillos que necesitará carne deshuesada y limpia como (Fajitas, estofado o brocheta etc.)

Es el nuevo precio de la carne después del deshuesado y desgrasado.

A partir del porcentaje de pérdida de la cocción (450 gramo) obtenemos fácilmente el rendimiento del pavo cocido que ya tiene el precio de la carne deshuesada \$104.50.

El pavo deshuesado y desgrasado pesa 3100 gr. Cuesta **104.50 el kg.** Después del cocido pesamos la carne. La pérdida es de **450 gr.**

Calculamos el porcentaje por una regla de 3.

_____ x _____ / _____ = _____ %

A partir del porcentaje de perdida obtenemos fácilmente el rendimiento del pavo cocido.

_____ - _____ = _____ % es el rendimiento de la carne cocida.

Este rendimiento de la carne cocida expresado en porcentaje permite calcular el precio del pavo cocido para elaboración de sándwiches, ensalada etc.

A partir del rendimiento de la carne cocida obtenemos fácilmente el nuevo precio del pavo cocido.

Fórmula: _____ x _____ / _____ = _____

Nuevo precio de la carne cocida. Este precio será utilizado en las recetas estandarizada por todos los platillos que necesitará carne cocida como (Sándwiches, Tacos o Ensalada etc.)

Es el nuevo precio de la carne cocida.



ESTANDARIZACIÓN PARA COSTEADO

6.1 ¿ESTANDARIZAR ES?

La estandarización es la creación de una guía, un patrón, un modelo a seguir. Sobre muchas de las actividades que realizamos en las empresas de servicios de A y B podremos sumar beneficios que el cliente percibirá como menos costosos con relación a los de nuestros competidores.

Al incorporar estos beneficios creamos ventajas competitivas. Estas se logran cuando las empresas desarrollan sus actividades de forma menos costosa. La estandarización es una vía para conseguirla.

Cuando mejoramos un proceso, una actividad, un procedimiento, debemos estandarizarlo para seguirlo como modelo y garantizar su repetición y obtener los siguientes beneficios:

1. Facilita la ejecución de los procedimientos de trabajo.
2. Modela las conductas deseadas en nuestro personal.
3. Facilita la toma de decisiones.
4. Permite hacer comparaciones entre los objetivos establecidos y los resultados obtenidos.
5. Facilita la búsqueda de las desviaciones de los resultados.

Porque la estandarización

En las empresas de servicios de A y B establecemos estándares para:

1. La calidad de los productos.
2. Las compras y recepción de mercancía.
3. La producción (procesamiento de los productos, recetas base, recetas estándar, presentación).
4. Conservación de los productos.
5. Costeo de recetas (pesos, tamaños de las porciones y su valor)



6.2 LA RECETA ESTANDARIZADA

Es una lista detallada de los ingredientes necesarios para la preparación de un platillo, aderezo, salsa y guarnición en un formato especial. Como información adicional contiene los costos unitarios, las cantidades utilizadas y los costos totales, así como la descripción de procedimientos y métodos para su elaboración y presentación. Cuando una receta ha sido desarrollada y probada en su totalidad, podemos señalar que está estandarizada.

No todos los productos los adquirimos en el mercado. En ocasiones realizamos preparaciones en la cocina que servirán para la elaboración de un producto final. A estas recetas las llamamos:

1. Sub-recetas
2. Porción
3. Subproductos
4. Lote

Determinar los subproductos

Determinar los subproductos necesarios para la elaboración de los platillos y calcular el costo de cada subproducto, lote y porción. En este punto también debemos determinar el costo de los subproductos que no van incluidos en el platillo aún cuando salen a la mesa como cortesía (salsas, totopos, mantequilla, pan, mermelada, etc.). Estas recetas se costean como cualquier otra receta y el costo por porción o por unidad de receta se utilizará en el costeo de nuestras recetas de platillos.

La sub-receta debe ser especificada de la lista de ingrediente como referencia y para obtener el precio del producto.

En diferencia de la receta estandarizada normal la sub-receta se debe determinar el precio por kilo como UR (no por porciones).



6.2 ELABORACIÓN DE RECETA ESTANDARIZADA

Las recetas estándar se elaboran para determinar los siguientes renglones:

1. Nombre de la receta	2. Clasificación de la receta
3. Número de porciones	4. Tamaño de la porción
5. Importe total de la receta	6. Importe total de la receta
7. Tiempo de preparación	8. Costo por porción
9. Ingredientes que intervienen	10. Unidad de medida de la receta
11. Cantidad utilizada en la receta	12. Precio en UR, Unidad de Mil
13. IMPORTE Unidad de Mil (UR)	14. Foto de presentación

Ejemplo

FICHA TECNICA RECETA ESTANDARIZADA

Nombre de la receta		Clasificación de la receta		
Número de porciones		Tamaño de la porción		
Importe total de la receta		Tiempo de preparación		
Costo por porción		Tiempo de cocción		
Ingredientes	Unidad de medida de la receta	Cantidad utilizada en la receta	Precio en UR Unidad de Mil	Importe Unidad de Mil (UR)
Método de preparación			Fotografía	

COMO ENCONTRAR EL PRECIO DE VENTA (IDEAL)

7.1 LOS CUATRO PASOS PARA CONFIGURAR EL PRECIO FINAL DE VENTA DE LOS PLATILLOS

Una vez que todos los platillos de menú se han costeadado se calcula el precio de venta ideal para cada uno de los platillos que contiene el o los menús del restaurante que utilizamos por diferente servicio ya sea desayuno, comida o cena, en función de período determinado proyectando de utilización de los menús.

El precio de venta ideal de los platillos es el estándar de costo al que debemos aspirar o el objetivo a lograr. Entre mejor labor desempeñe un restaurante en sus procesos de control, habrá una menor diferencia entre el costo real de alimentos y el ideal, pudiendo lograr con facilidad el alcance de los objetivos de la empresa, para beneficio de todos: empleados, inversionistas e invitados.

Para obtener el precio de venta IDEAL que va a figurar en el menú tenemos que seguir los cuatros pasos siguientes:



Costo del platillo o porciones de la receta



Costo de utilidad por el servicio



Inflación



Competencia



7.2 PRECIO DE VENTA SUGERIDO CON LOS LINEAMIENTOS DEL PRESUPUESTO (PRIMERA ETAPA).

- Utilizar el costo del platillo o porciones de la receta estandarizada.
- Determinar el precio base del platillo de acuerdo con el costo (ideal) del alimento que su restaurant necesita después de una análisis administrativo o sugerido por la administración. Con una regla de tres (3), de la siguiente forma:
- El precio de la porción multiplicado (x) por 100 que equivale a 100% del platillo dividiendo (/) por el costo ideal = el precio de venta sugerido con los lineamientos del presupuesto.

Ejemplo:

Simulamos que una porción de lasagna me cuesta **\$19.50** pesos de elaboración en acuerdo con la receta estandarizada y el estado financiero me indica **31 %**. Como gasto estimado o presupuestado para el departamento de alimento y bebidas.

Utilizando una regla de tres (3) vamos a tomar el precio de una porción de lasagna que me indica la receta estandarizada multiplicado por 100 que equivale el 100% de unidad de porcentaje y dividamos el resultado por el porcentaje que me indica mi estado financiero en el departamento gasto estimado o presupuestado para el departamento de alimento y bebidas.

Fórmula: $19.50 \times 100 / 31 = 62.90$ será el precio sugerido para la primera etapa.

\$62.90 será el precio ideal de venta de acuerdo con el presupuesto a la fecha del ejercicio contable.



7.3 PRECIO DE VENTA, UNA VEZ AGREGADO EL COSTO DE UTILIDAD POR EL SERVICIO DE CADA PERSONA (SEGUNDA ETAPA).

Como todos sabemos el costo de un comensal inicia al tiempo que se sienta a la mesa, es la razón por la que debemos tomar en cuenta los gastos de utilidad de servicio, estos costos son todos aquellos que tienen relación con el servicio de los platillos y atención a los clientes ya que tiene un impacto directo en el costo operativo; como los manteles, servilletas, decoración de la mesa (ya sean flores o velas), sal y pimienta, pan, mantequilla, salsas, totopos etc. Debemos hacer una estimación y cálculo de estos costos para agregar en el precio de venta sugerido con los lineamientos del presupuesto (primera etapa). Eso es una cantidad que el cliente debe pagar agregada al precio que figura en la receta estandarizada.

Así tenemos la seguridad que cada comensal paga su porción justa de este gasto, muchas veces escondido u olvidado. Este costo se utiliza sobre los platillos principales de cada sección del menú como; desayuno, comida y cena ya que generalmente todos los comensales consumen este servicio, este costo se convierte como un costo de utilidad a servicio.

Ejemplo:

Una porción de lasagna me cuesta \$62.90 de acuerdo con el precio de venta sugerido con los lineamientos del presupuesto (primera etapa) Sumando (+) el costo de utilidad por el servicio por persona.

Simulando que, para una mesa de 4 personas, se suma el costo del (mantel \$8.00, de cuatro servilletas \$7.00, de la vela y/ flores \$3.00, la salsa y totopos \$9.00. utilizando el total de estos productos los divido por la cantidad de personas potenciales a la mesa, que será de 4 personas.

Fórmula: $8 + 7 + 3 + 9 = 27 / 4 = 6.75$ es costo de utilidad por el servicio por persona.

Costo del platillo con la utilidad incluida

Se suma el Precio de venta sugerido con los lineamientos del presupuesto con el costo de utilidad.

Fórmula: $62.90 + 6.75 = 68.04$ este número será el nuevo precio de venta, una vez agregado el costo de utilidad por el servicio, (Precio de venta una vez agregado el costo de utilidad por el servicio por persona (segunda etapa).

7.4 PRECIO DE VENTA, UNA VEZ AGREGADO EL COSTO DE INFLACIÓN AL PRECIO DE VENTA, QUE SE SUMO AL COSTO DE UTILIDAD (TERCERA ETAPA).

Determinar el tiempo que el menú será utilizado, simulando que mi menú va a tener 9 meses de utilidad, puede ser en meses, por temporada, año o estación. De acuerdo con el tiempo del menú el precio de venta sufrirá una inflación, se investigará el nivel de la inflación en los alimentos con los datos específicos de la localidad y basados con INEGI.

Ejemplo

El menú será utilizado 9 meses y el nivel de la inflación es de **4.8 %** anual, dividiendo el porcentaje de la inflación (/) entre **12** (porque equivale a la cantidad de meses que tiene un año) será multiplicado por el número de meses que utilizaré el menú, en nuestro ejemplo será un menú de nueve (**9**) meses.

Fórmula: $4.8 / 12 \times 9 = 3.6$ será el nivel de la inflación del periodo del menú.

El precio ideal de acuerdo con el presupuesto de la lasaña es de **\$68.04** Multiplicando el precio ideal por el nivel de la inflación encuentro el nuevo precio con inflación incluida.

Fórmula: $3.6 / 100 \times 68.04 = 2.44$ pesos serán agregados al precio ideal que equivale a la inflación.

Fórmula $68.04 + 2.44 = 70.48$ precio ideal con inflación incluida.



7.5 ANALISIS DE LA COMPETENCIA (CUARTA ETAPA)

Como todos sabemos no es aconsejable que, cuando tengamos que publicar el precio final del menú, únicamente nos basemos en los precios de la competencia, eso nos podría confundir y dar como resultado un grandísimo error administrativo puesto que, en la mayoría de los casos, la competencia no lleva a cabo; el ejercicio de estimación de presupuesto, la estimación de la merma o pérdida de la materia prima y el cálculo de la receta estandarizada, esto significaría que estaría cayendo en la misma trampa que ellos por lo que sugiero que, se deben hacer las tres etapas descritas y explicadas en este Diplomado.

Una vez realizadas las tres primeras etapas, es de suma importancia observar a la competencia por dos razones viables:

- Primera, en el caso de tener los precios de mi menú demasiado bajos en comparación con la competencia, los clientes pueden pensar y con toda la razón, que estamos trabajando con una materia prima de muy baja calidad.
- Segunda en el caso de tener unos precios demasiado altos en comparación a la competencia, los clientes no van a elegir mi restaurante pensando que somos abusivos y exagerados.

De tal forma que, se deberá llevar a cabo una estrategia como se ilustra en el siguiente ejemplo.

Ejemplo:

Simulando que el primer restaurante publica una lasagna con un precio de venta de \$62.50, el segundo restaurante publica una lasagna con un precio de venta de \$85.50 y que Yo en acuerdo con mi precio sugerido en la tercera etapa del ejercicio precedente, mi lasagna debería tener un precio de \$70.48

Se deberá obtener un precio promedio de la siguiente manera:

Fórmula:

Tomar el precio de venta del primer restaurante, sumar el precio de venta del segundo restaurante y sumar el precio de venta de mi propio restaurante, una vez obtenido el resultado se divide por tres.

$62.50 + 85.50 + 70.48 = 218.48 / 3 = 72.82$ de tal forma que el resultado significara el precio promedio pensando en la competencia sana.

Observando el resultado, me doy cuenta de que, entre el promedio y mi propio precio sugerido, tengo una variación de 2.34 únicamente, lo que me permitiría fácilmente publicar como precio definitivo en mi menú un precio final de \$75.00 quedando dentro del promedio de la competencia y aún me queda un “cochón” de seguridad de \$2.34 para lo que se pueda ofrecer por algún imprevisto, que pudiera surgir en la operación de mi negocio.

