

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE ALIMENTOS

ASIGNATURA 3.4



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

OBJETIVOS GENERALES DE LA ASIGNATURA



1. Al finalizar el tema del capítulo 3.4 de Chef de Cocina Internacional, el alumno será capaz de:



2. Comprender la utilización de los números y la equivalencia de porcentajes.



3. Conocimiento de los diferentes sistemas de conversión y medida.



4. Estructura y comprensión del sentido de un reporte financiero y operativo.



5. Técnicas de costeo así como rendimiento, pérdida y encontrar coeficiente faltante.



6. Elaboración y estandarización de recetas



7. Herramienta para evaluación y análisis de precio de venta.

PLAN DE ESTUDIOS

ASIGNATURA 3.4

TEMA: IMPORTANCIA DE LOS NÚMEROS

- 3.4.1** Como se usa los números.
- 3.4.2** Como calcular la equivalencia en porcentajes.
- 3.4.3** Cálculo del promedio por persona.

TEMA: UNIDADES DE MEDIDA

- 3.4.4** Los tres diferentes sistemas de medición.
- 3.4.5** Las unidades de medición y conversión.

TEMA: UTILIDAD DE ALIMENTOS Y BEBIDAS Y /O COSTO DE ALIMENTOS

- 3.4.6** Los cuatro aspectos básicos del costo de alimentos.
- 3.4.7** Como relacionar la utilidad de alimentos y bebidas y/o costo de alimento ideal (Food cost).
- 3.4.8** Costo real de alimentos.
- 3.4.9** Como se relaciona el costo de alimentos.

TEMA: COSTEO DE ALIMENTOS

- 3.4.10** Objetivo y descripción del costo de Alimento y Bebidas.
- 3.4.11** Control de costos.
- 3.4.12** Conocer exactamente el costo real.
- 3.4.13** Factor de rendimiento.
- 3.4.14** Costo a la unidad.
- 3.4.15** Cálculo de porcentaje de pérdida (merma).

TEMA: ESTANDARIZACIÓN

- 3.4.16** Estandarización para costeo y por qué.
- 3.4.17** Estándar de inventario de almacén, en unidad de compra (U.C) y en unidad de receta (U.R).
- 3.4.18** Elaboración de receta estandarizada.



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE
ALIMENTOS

ASIGNATURA 3.4

Clase # 1

LA IMPORTANCIA DE LOS NUMEROS





Introducción

ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA EN RESTAURANTES

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.

ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA EN RESTAURANTES

Estos nuevos retos
promueven la creación
de una cultura
empresarial más sólida
para poder vencer a las
nuevas competencias.



Principales Entidades del País.

Según número de Restaurante

en 7
dos

Distrito Federal: 45,000

Estado de México: 37,451

Jalisco: 28,969

Veracruz: 27,971

Puebla: 22,980

Michoacán: 21,482

Guanajuato: 20,732

Oaxaca: 9,933

Chiapas: 9,683

Guerrero: 8,998



os que registran menor número de establecimientos
on: Tlaxcala, Baja California Sur y Colima.

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.

EMPRESAS RESTAURANTERAS EN MÉXICO

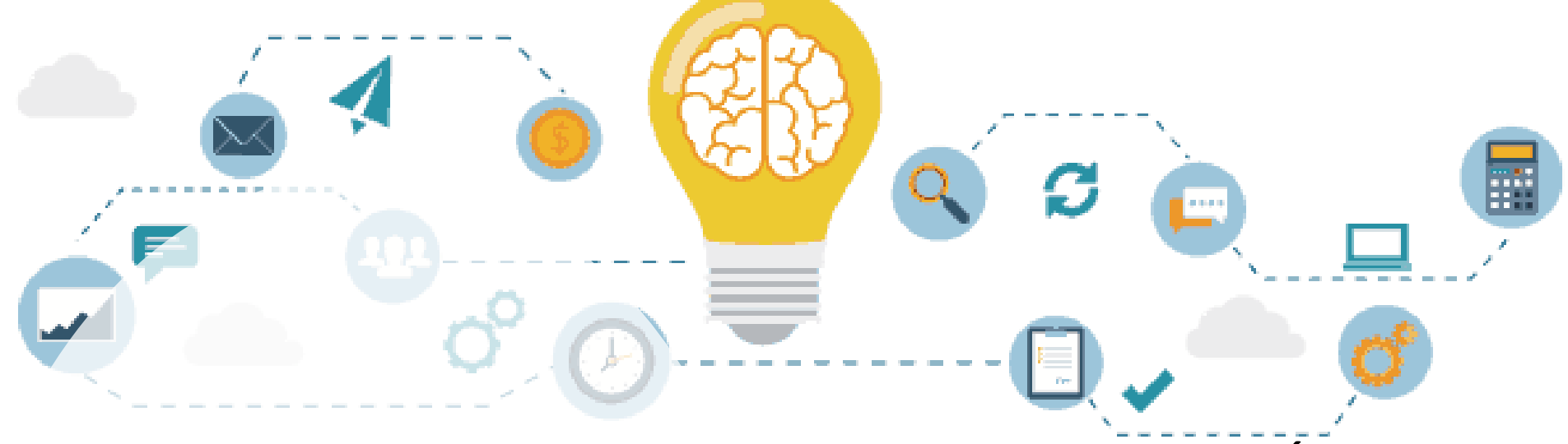
Actualmente el micro o mediano empresario nacional se enfrenta a una amenaza ante la llegada de empresas de alimentos y bebidas transnacionales, franquicias o cadenas y por falta de preparación fracasan en el intento de mantenerse en el mercado.



POR PARTE DE LOS RESTAURANTEROS SE REQUIERE PREPARACIÓN PARA

1. Afrontar el cambio.
2. Adaptarse a los nuevos retos.
3. Mantener la iniciativa.





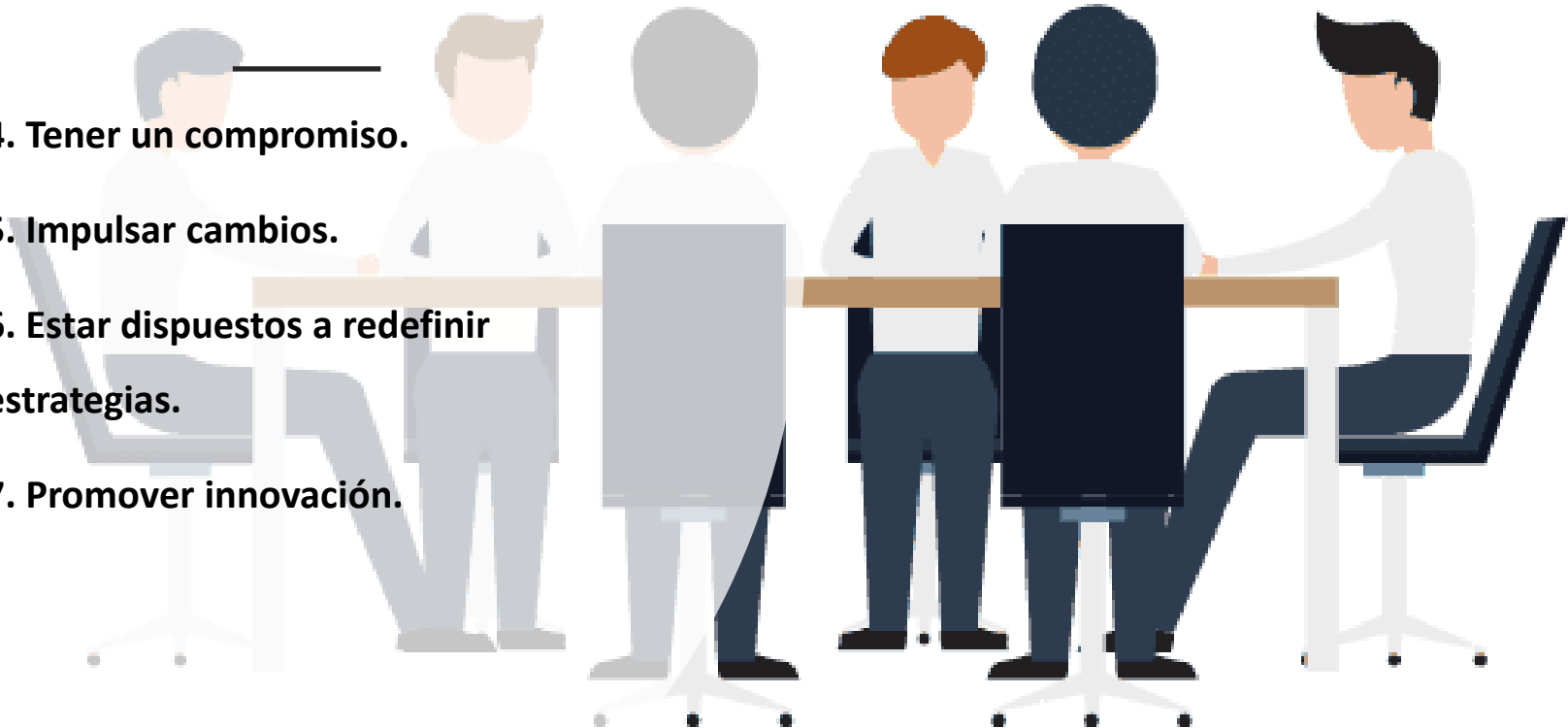
POR PARTE DE LOS RESTAURANTEROS SE REQUIERE PREPARACIÓN PARA

4. Tener un compromiso.

5. Impulsar cambios.

**6. Estar dispuestos a redefinir
estrategias.**

7. Promover innovación.





**POR PARTE DE LOS
RESTAURANTEROS SE
REQUIERE
PREPARACIÓN PARA**

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.

POR PARTE DE LOS RESTAURANTEROS SE REQUIERE PREPARACIÓN PARA



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.

RESTAURANTE COMO PRODUCTO GLOBAL

Los clientes perciben al restaurante como un producto en sí, no como un negocio.

Las empresas restauranteras tienen características propias por la naturaleza del negocio, las cuales son:



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.



INSEPARABILIDAD

En un restaurante debe coincidir espacio y tiempo, el fabricante del servicio y el consumidor, (aclarar tiempos de espera, tiempos de preparación, etc.).





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:



PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA



ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA EN EL SECTOR RESTAURANTERO

1.- Planificación Estratégica:

Proceso para establecer metas como para formular estrategias.

ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA EN EL SECTOR RESTAURANTERO

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.



Planificación estratégica

Visión

- Hacia dónde queremos llevar la empresa
- ¿Qué queremos ser?
- Son los valores de la empresa

1

Misión

- Propósito de la existencia de la empresa
- ¿Cuál es la razón de ser?
- Justifica su existencia

2



ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA EN EL SECTOR RESTAURANTERO

2.- Implantación de la estrategia:

Incluye los pasos de
administración y control
estratégico.

PASOS PARA REALIZAR LA IMPLEMENTACIÓN ESTRATEGICA

- Definir la situación actual de la empresa
- Establecer objetivos
- Comunicar las estrategias a realizar a toda la empresa
- Tener un control de como se esta operando y llevando a cabo la estrategia
- Fijar fechas para el cumplimiento de la misma

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

PASOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN ESTRATEGICA



Situación actual de la compañía



Establecer objetivos por medio del balance scord



Preguntarse ¿Cómo lograrlo



Comunicación de la estrategia



Control constante del cumplimiento de la estrategia



Realizar modificaciones si son necesarios



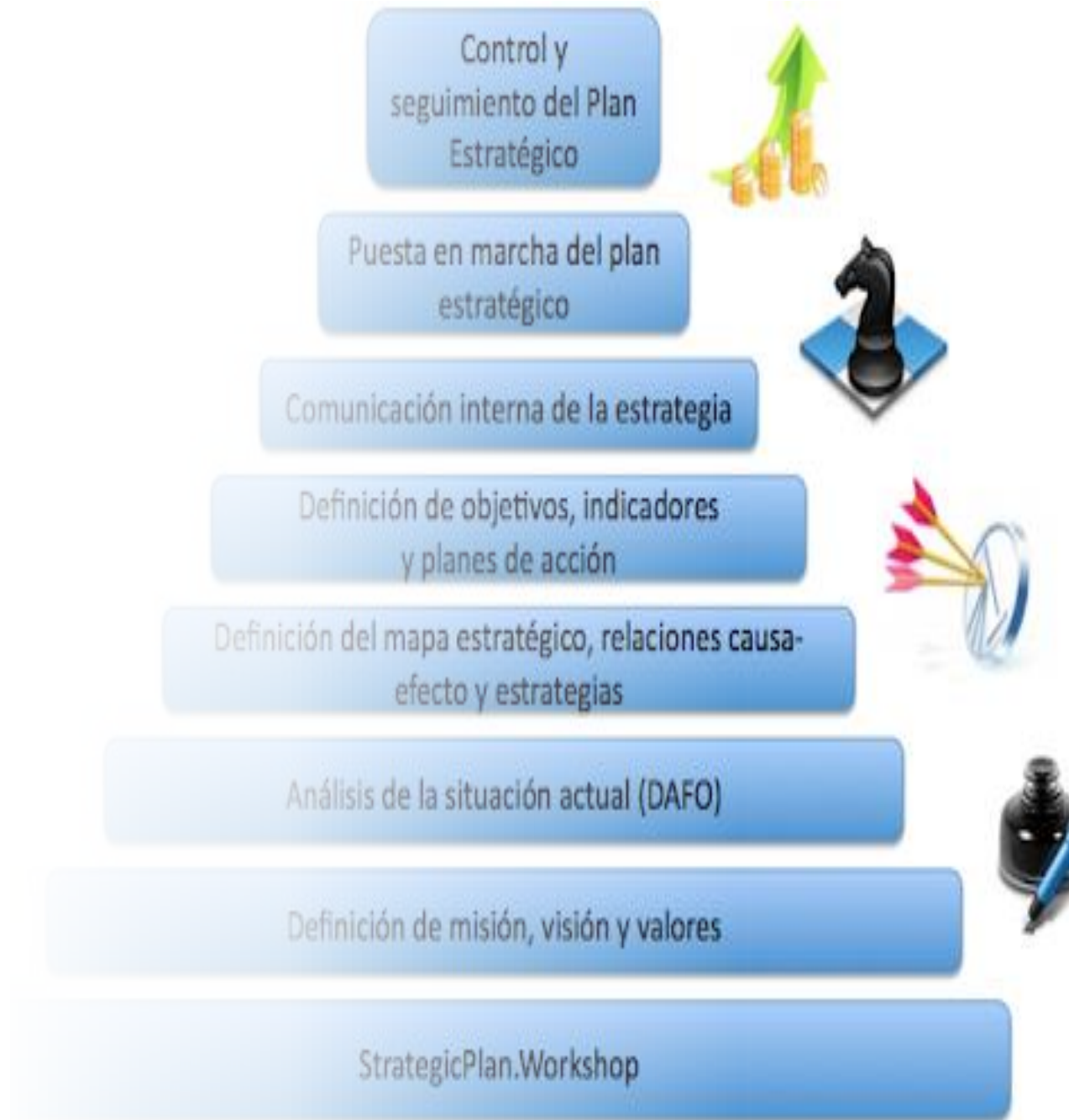
Cumplimiento del cronograma

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.

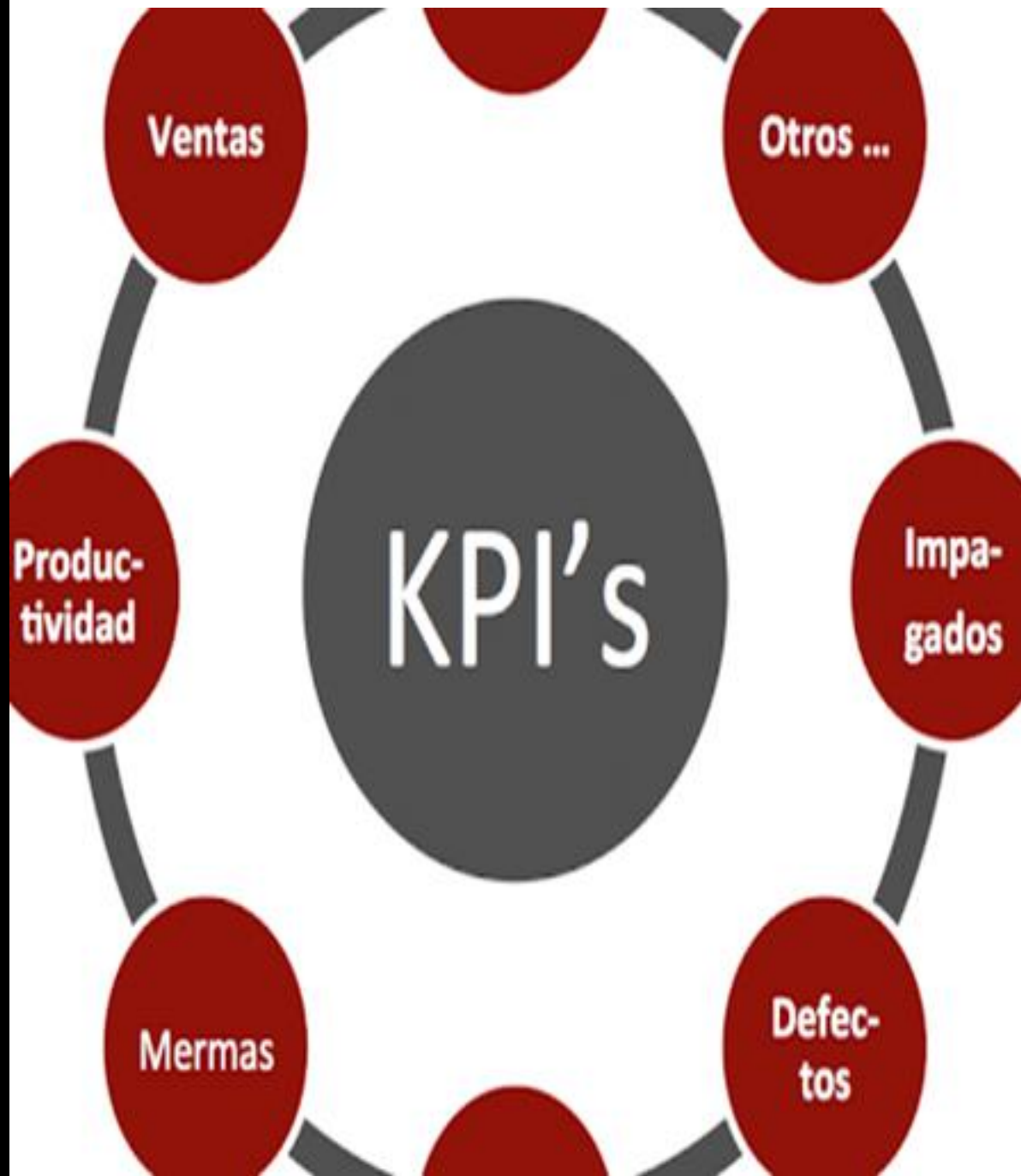


3.- Establecimiento de metas:

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.
- 6.- Planes de acción.
- 7.- Planear la estructura de la organización.
- 8.- Proporcionar al personal.
- 9.- Establecer procedimientos.
- 10.- Proporcionar el capital.



11.- Establecer normas.

12.- Establecer programas directivos.

13.- Proporcionar información controlada.

14.- Hechos y números.

15.- Motivar a las personas.




the Manager's Pocket Guide 197 | Ocho Parámetros para medir el Rendimiento

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

Establecimiento de parámetros para medir el rendimiento:

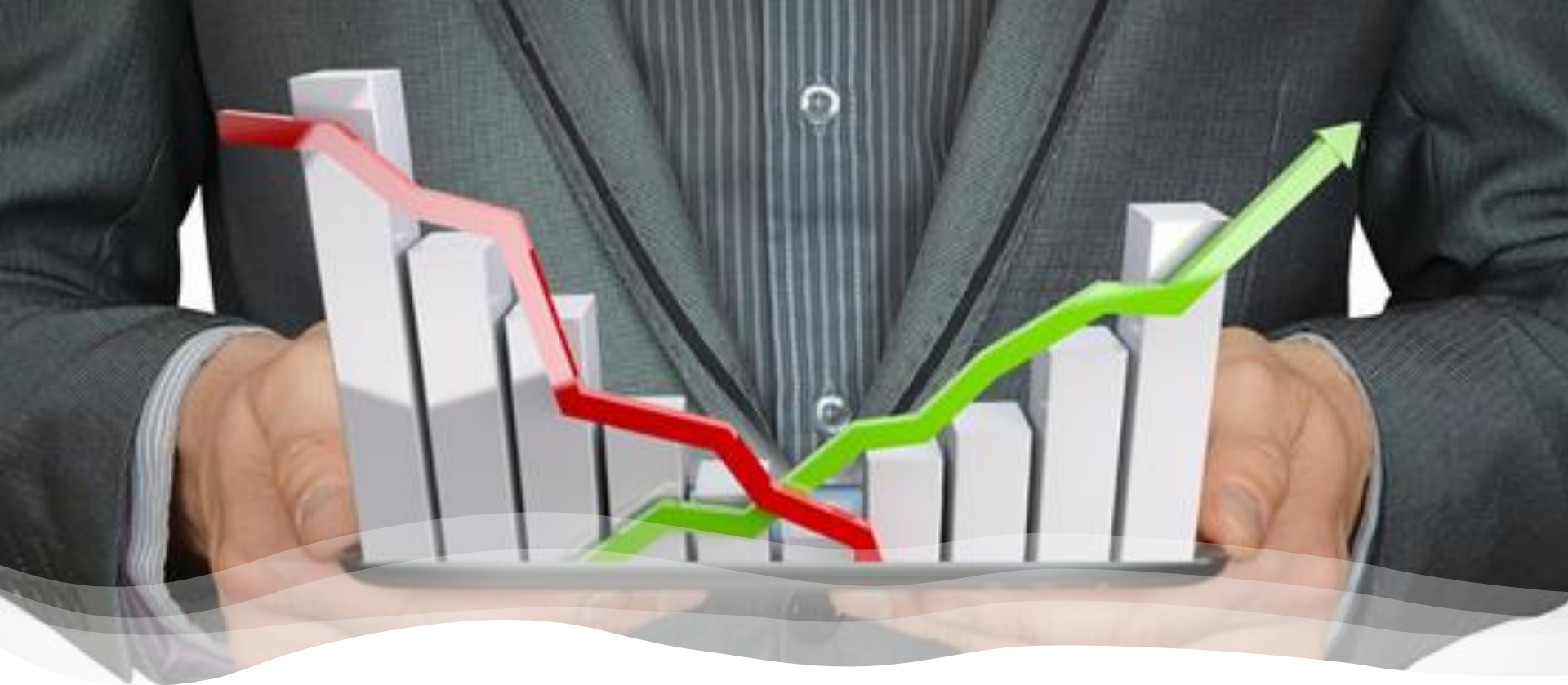
Medir el desempeño.



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

Determinar si el rendimiento concuerda con el estándar.

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.

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 1

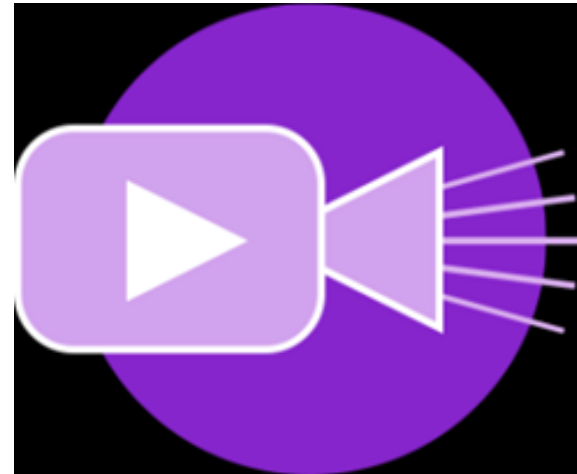
VIDEO

Administración Estratégica



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario





TIPOS DE ESTRATEGIAS

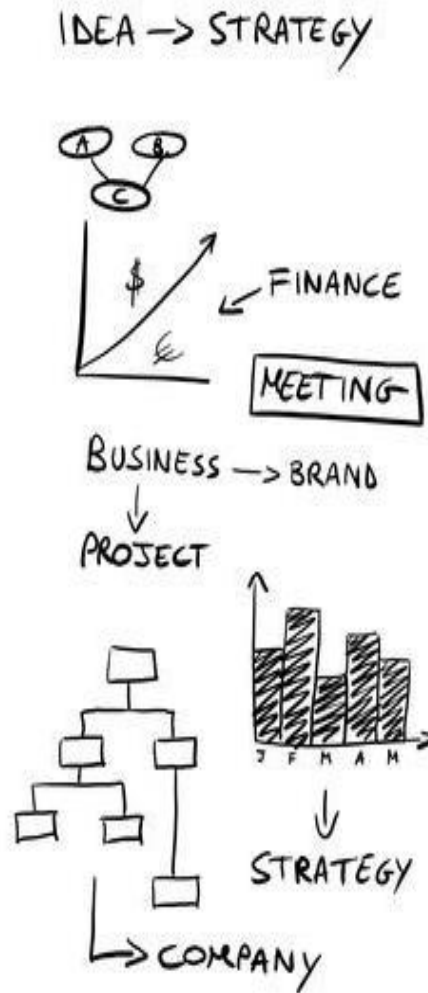
1.- Implícita

Sólo surge al apoyo de la estrategia elaborada formalmente y no necesariamente es planeada.

TIPOS DE ESTRATEGIAS

2.- Explícita:

Se rige con un plan, establece la manera en que la organización define sus objetivos y como pretende alcanzarlos.



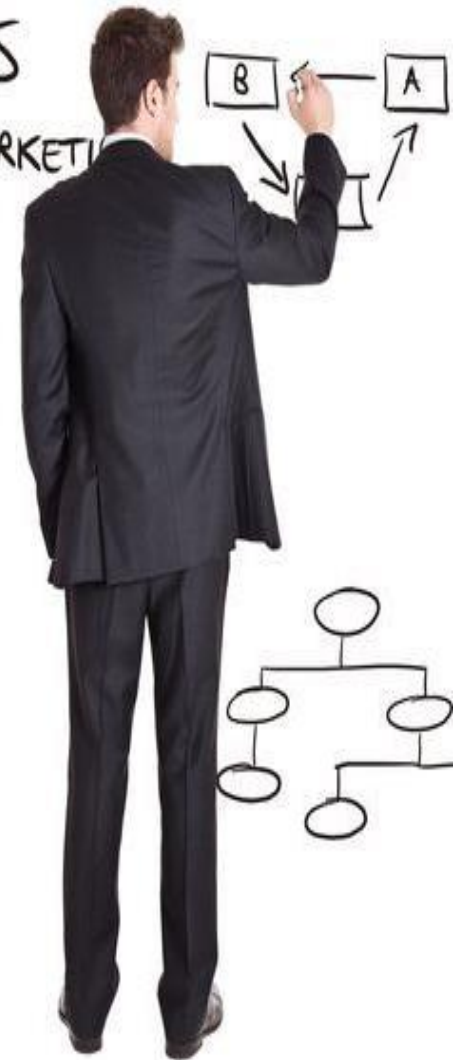
BUSINESS

MARKETING



PLAN

COMPANY



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.

Enfoque de
Competitividad
Sistémica de las
Naciones Unidas-
CEPAL (2001)



Metodología del
Mapa de
Competitividad
del Banco
Interamericano
de Desarrollo
(BID)

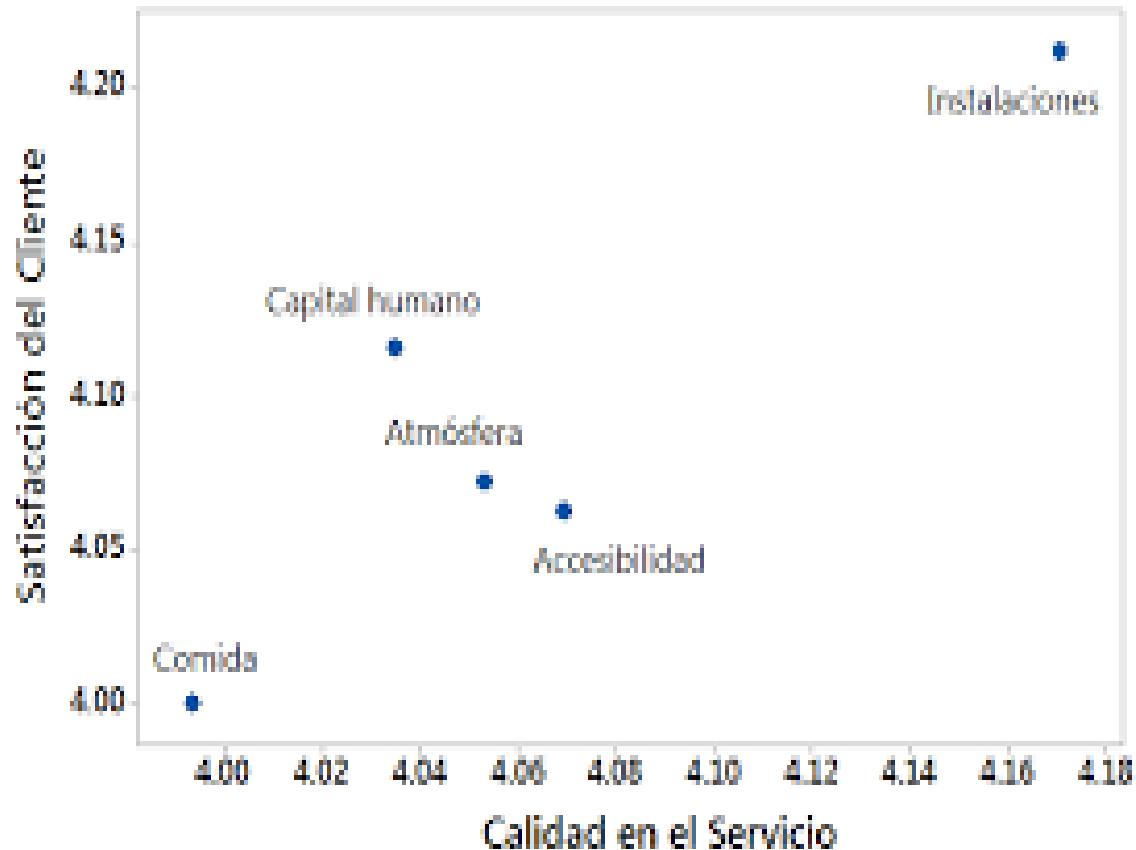


**Determinar el
nivel competitivo
de los negocios
del sector
restaurantero de
Ciudad del
Carmen,
Campeche.**

COMPETITIVIDAD

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



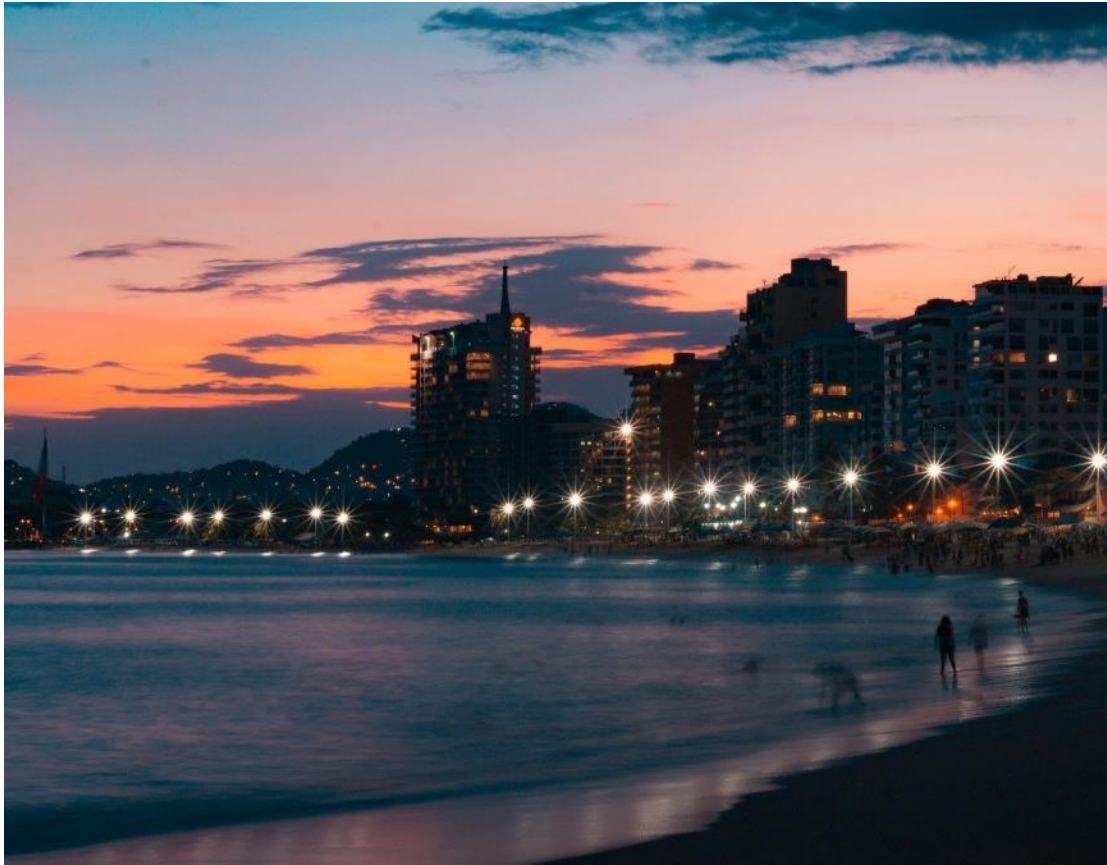


LA CALIDAD EN LAS EMPRESAS RESTAURANTERAS

DEPENDE DE TRES COMPONENTES

Cara humana

Componente humano, son personas las encargadas de satisfacer o controlar el suministro de los diferentes servicios hacia los consumidores.



LA CALIDAD EN LAS EMPRESAS RESTAURANTERAS

2. Cara física

Todos los elementos físicos que rodean o enmarcan el lugar donde se desenvuelve cada una de las actividades correspondientes.



i
L

3. Cara ambiental

Clase de gente que utiliza los servicios de cualquier tipo de equipamiento que facilite la vida de los consumidores.

**LA CALIDAD EN LAS EMPRESAS
RESTAURANTERAS**

A chef in a white uniform is pouring a dark sauce from a metal pitcher onto a plate of food. The plate contains a piece of meat and green asparagus. The background is dark, and the lighting is focused on the chef's hands and the food.

EL DESARROLLO TECNOLÓGICO EN EMPRESAS RESTAURANTERAS

SE COMPONE
BÁSICAMENTE DE DOS
PARTES:

Front Office

Ofrece al restaurantero acceso a la información de lo que se vende en el establecimiento y cómo se vende.



EL DESARROLLO TECNOLÓGICO EN EMPRESAS RESTAURANTERAS

2.- Back Office

Se enfoca a la contabilidad, nómina y todo lo relacionado con la administración del restaurante.



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.

MISIÓN

La misión del restaurante de comida saludable “saludable tentación” es promover la cultura del buen comer, brindando una alternativa saludable elaborada con productos integrales, vegetales, frutas y **stevia** de alta calidad y libre de cualquier sustancia tóxica para la salud.

CULTURA ORGANIZACIONAL

La Misión

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.

Guía interna para quienes toman las decisiones importantes dentro de la empresa.

CULTURA ORGANIZACIONAL

La Visión

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.

servicio

La Cuchara Brava



Visión

Favorecer la convivencia familiar a partir de facilitar la nutrición mediante disminuir o eliminar el tiempo de elaboración.

Y desempeñandonos de manera creativa, eficaz y eficiente en el sector gastronómico. Teniendo en cuenta procedimientos y normas.

Llegar a ser la cadena de restaurantes más exitoso en nuestra especialidad y constituirnos como franquicia así como muy atractiva fuente de trabajo.

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE ALIMENTOS ASIGNATURA 3.4

CLASE # 2

VIDEO

Proceso de Planificacion 1

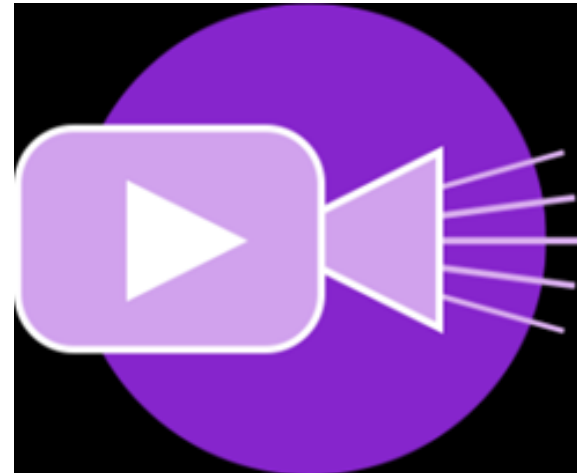
Proceso de Planificacion 2

Proceso de Planificacion 3



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario





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.

CAPACITACIÓN LABORAL EN EMPRESAS RESTAURANTERAS

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.



CAPACITACIÓN LABORAL EN EMPRESAS RESTAURANTE RAS

Puntos a tomar en cuenta en la capacitación:

Requisitos del usuario:

El usuario siempre quiere que le presten atención, a su tiempo y con eficiencia.



CAPACITACIÓN LABORAL EN EMPRESAS RESTAURANTERAS

Espíritu de servicio

Trabajo Personal

Superación misma del empleado



ADMINISTRACION Y COSTEADO DE ALIMENTOS ASIGNATURA 3.4

CLASE # 2

VIDEO

[Cronograma de capacitacion 1](#)

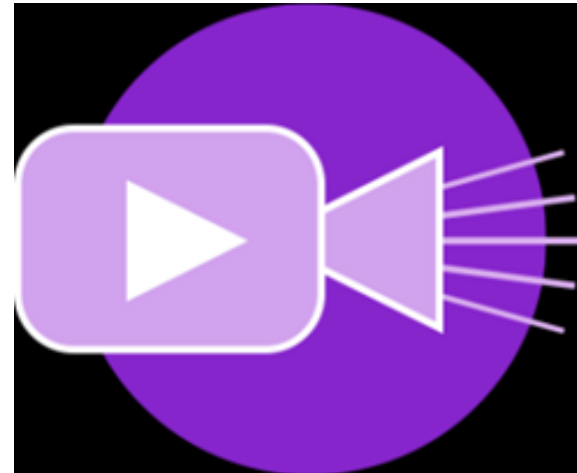
[Cronograma de capacitacion 2](#)

[Cronograma de capacitacion 3](#)



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario





CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE
ALIMENTOS

ASIGNATURA 3.4

Clase # 3

FRANQUICIAS Y MARCAS

RELACION PRECIO CALIDAD





**FRANQUICIAS,
VENTAJAS Y
DESVENTAJAS
DENTRO DEL SECTOR
RESTAURANTERO**

VENTAJAS

- Menor riesgo.
- Procedimientos de operación.
- Compras en común.
- Minimización de costos de publicidad.
- Supervisión y asesoría.



**FRANQUICIAS,
VENTAJAS Y
DESVENTAJAS
DENTRO DEL SECTOR
RESTAURANTERO**

DESVENTAJAS

Costo elevado.(Inversión)
Contratos obligatorios.
Problemas comunes

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 3

VIDEO

Como Crear una Marca 1

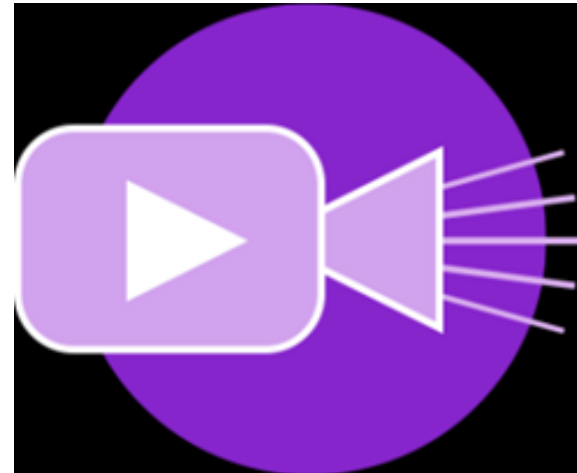
Como Crear una Marca 2

Como Crear una Marca 3



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



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)





PROBLEMÁTICA EN SERVICIOS RESTAURANTEROS

- 2.** Ambulantaje o comercio informal.
- 3.** Deducibilidad de impuestos.
- 4.** Mala administración de las empresas.

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 3

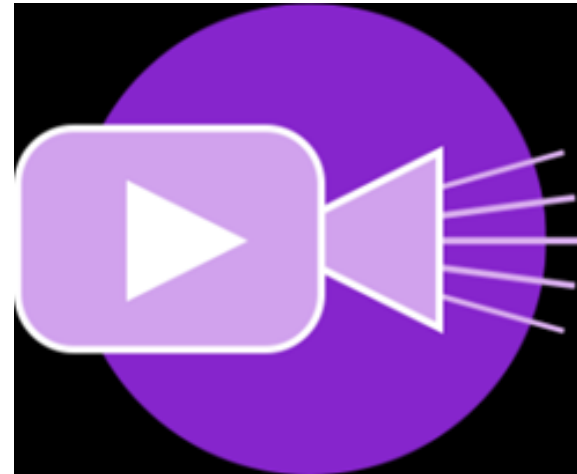
VIDEO

Errores en un Restaurante



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



MODELO PROPUESTO DE ADMINISTRACIÓN

CUESTIONARIO

NOMBRE DEL RESTAURANTE:.....

.....
EDAD: GENERO:

ENCUESTA:

1.¿Con que frecuencia acude a este restaurant?

a) Interdiario b) una vez a la semana c) quincenal

2.¿Por qué acude a este restaurant?

a) Calidad b) precio c) prestigio d) ubicación

3.¿Qué opina de la comida de este restaurant?

a) Excelente b) bueno c) regular d) malo e) pésimo

4.¿El menú de platos es amplio y variado?

Sí No

5.¿Los platos son preparados y servidos con rapidez?

Sí No



Estratégica para las Empresas Restauranteras se compone de cuatro etapas:

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).

MODELO PROPUESTO DE ADMINISTRACIÓN

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.



MODELO PROPUESTO DE ADMINISTRACIÓN

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.

RELACIÓN PRECIO CALIDAD RESTAURANTES

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.





**RELACIÓN PRECIO
CALIDAD
RESTAURANTES**

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.

RELACIÓN PRECIO CALIDAD RESTAURANTES

La calidad de un producto se infiere a través de dos tipos de señales para el consumidor:

Intrínsecas, es su importancia propia y no por factores agregados)

Extrínsecas, que viene de fuera, no esencial o impropio de una cosa) en esta última una señal muy utilizada es el precio de venta del producto (precio percibido monetario).





**RELACIÓN PRECIO
CALIDAD
RESTAURANTES**

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.

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE ALIMENTOS ASIGNATURA 3.4

CLASE # 3

VIDEO

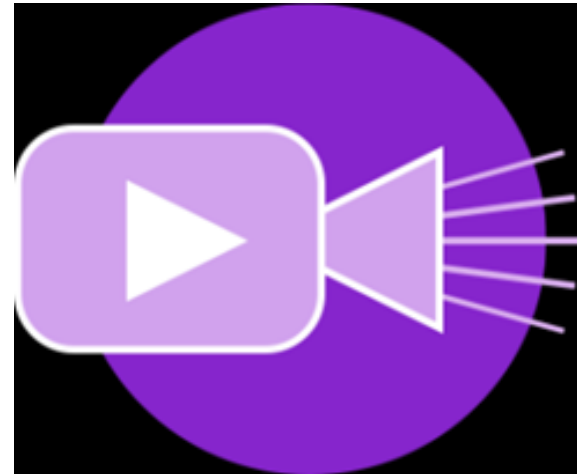
Relación Precio Calidad 1

Relación Precio Calidad 2



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario





CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE
ALIMENTOS

ASIGNATURA 3.4

Clase # 4

COSTOS DE CALIDAD

COSTOD DE CALIDAD Y NO
CALIDAD



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).



CALIDAD

VS.

PRECIO



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



FACTORES POSITIVOS DE LA RELACIÓN PRECIO CALIDAD

2.- La dispersión tanto del precio de venta como de la calidad de los productos.

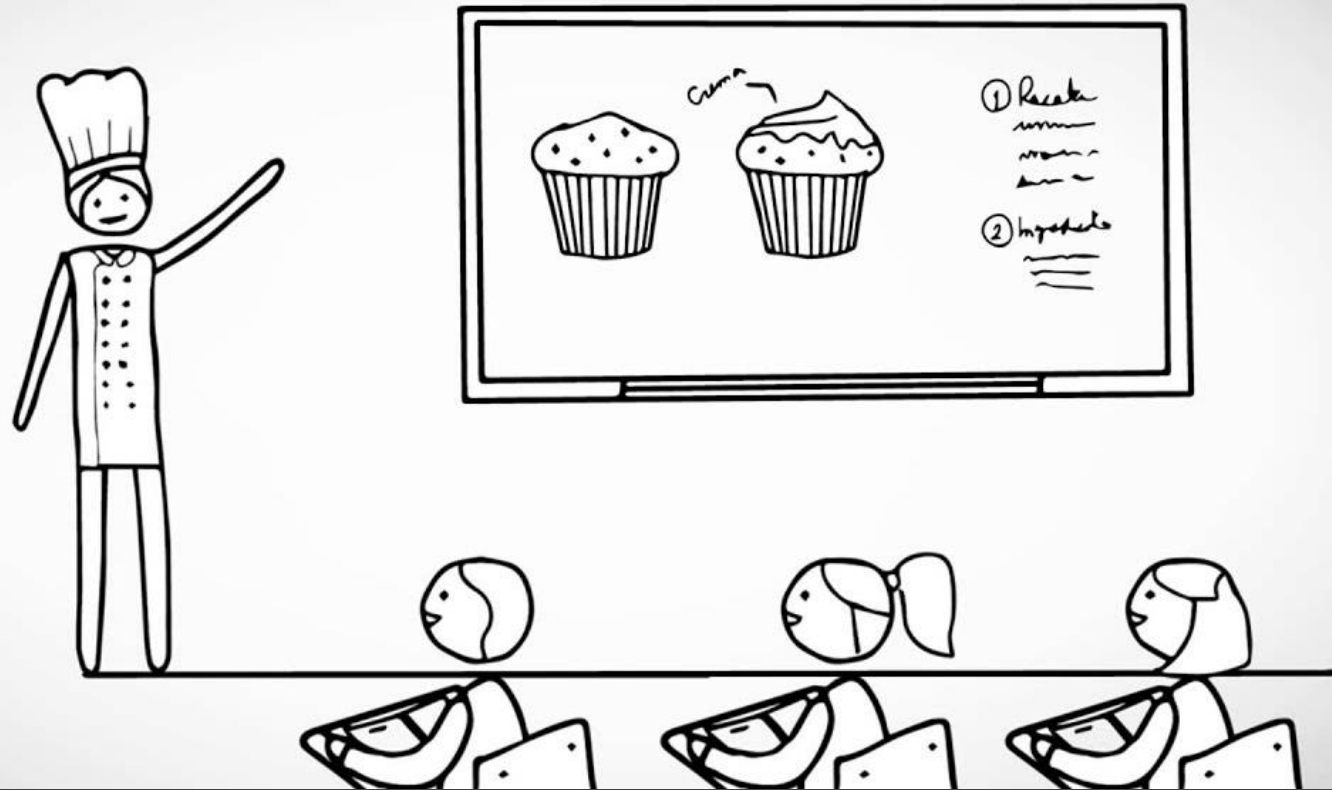
En cuanto a los factores negativos se encuentra el grado de tangibilidad del producto, el conocimiento previo y la frecuencia de uso, la cantidad y calidad de la información que tenga el consumidor, la confianza que tenga el consumidor en si mismo para realizar evaluaciones de calidad y la disponibilidad existente de otras señales de calidad distintas al precio.

Posicionamiento de los productos en función de la relación Precio-Calidad:



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.

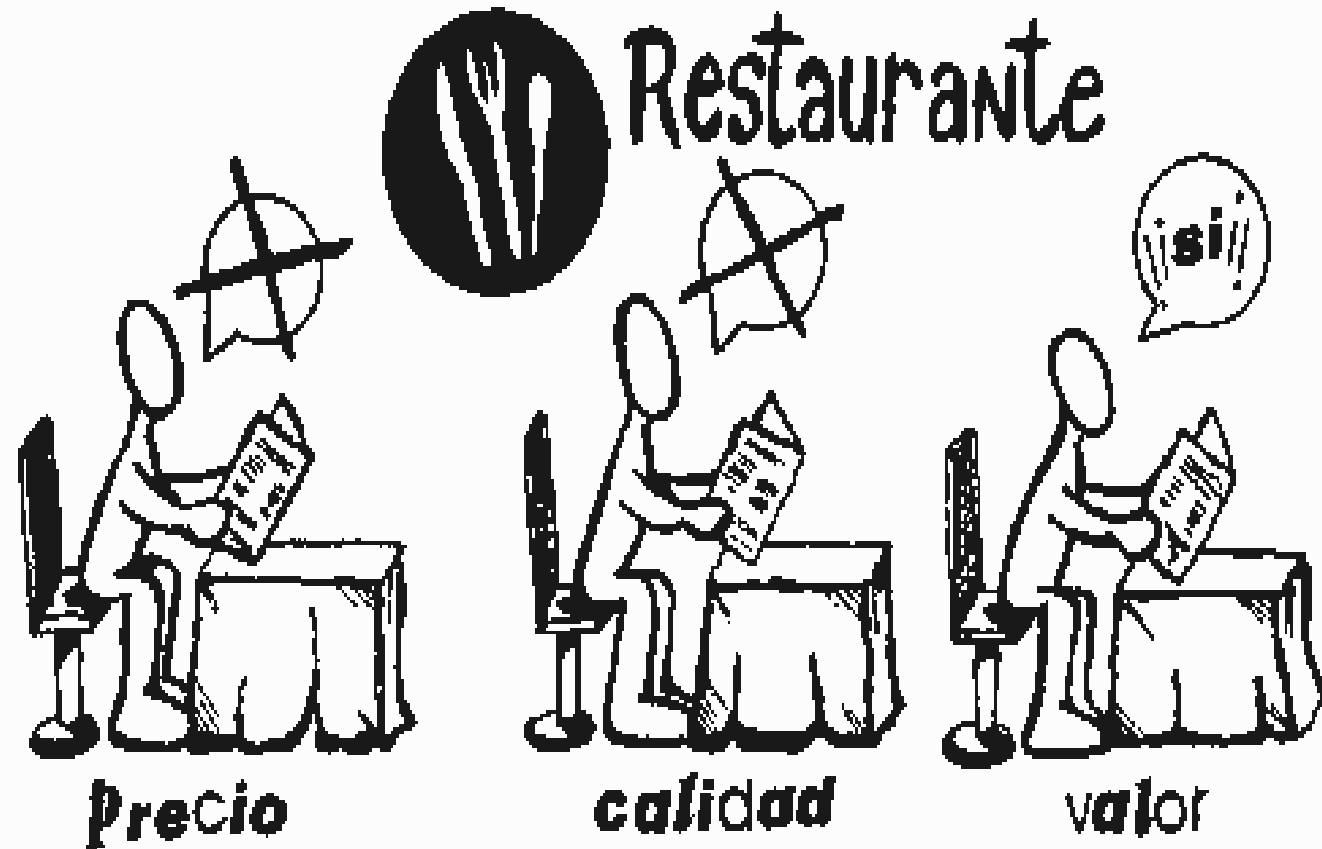


ANÁLISIS Y RESULTADOS

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.

ANÁLISIS Y RESULTADOS

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 “obtienes lo que pagas”.





ANÁLISIS Y RESULTADOS

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.

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE ALIMENTOS ASIGNATURA 3.4

CLASE # 4

VIDEO

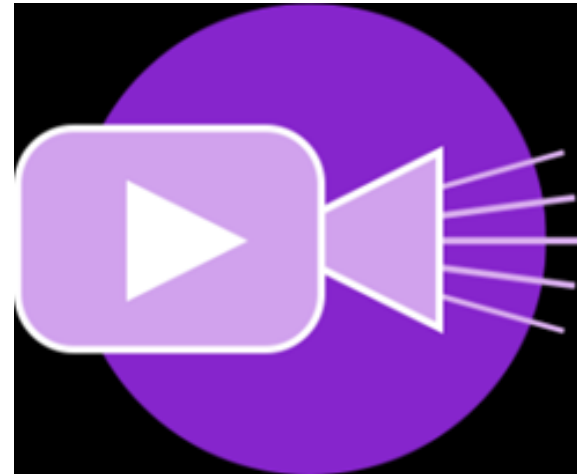
Costos de Calidad Definición y Tipos 1

Costos de Calidad Definición y Tipos 2



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



ANÁLISIS Y RESULTADOS

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.





ANÁLISIS Y RESULTADOS

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.

ANÁLISIS Y RESULTADOS

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»



ANÁLISIS Y RESULTADOS



El precio es lo que se paga. El valor es
lo que se obtiene
— Warren Buffett —

DEBIDO A DOS CAUSAS

Todos los servicios se producen y se consumen simultáneamente.

La calidad percibida puede variar grandemente de un consumo a otro.

ANÁLISIS Y RESULTADOS

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.



ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 4

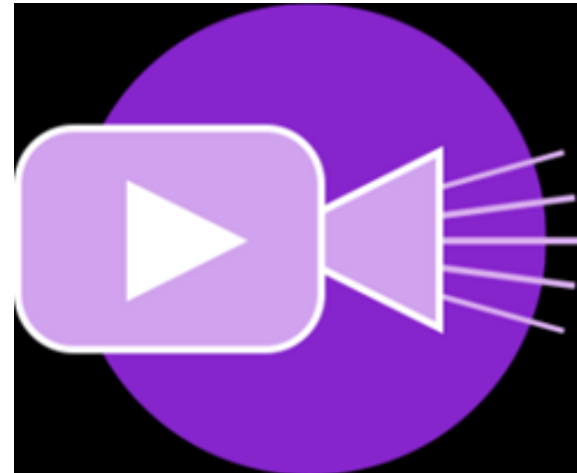
VIDEO

Relación Calidad Precio



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



ANÁLISIS Y RESULTADOS

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



Mejor
relación
calidad
precio

ANÁLISIS Y RESULTADOS

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.

QUALITY

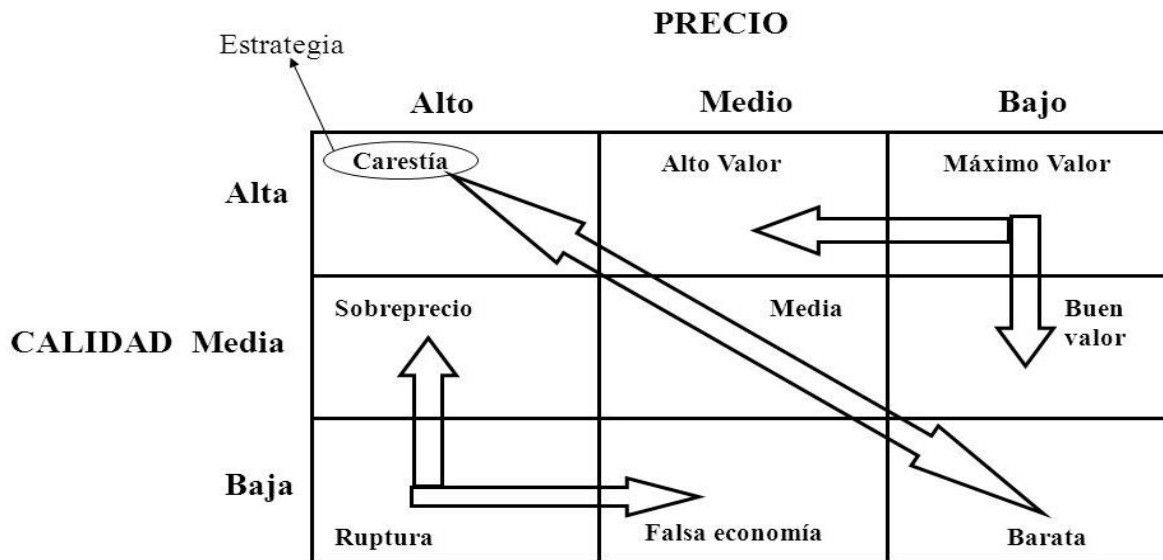
Plan
a → b

Skills



ANÁLISIS Y RESULTADOS

Relación calidad-precio



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.

ANÁLISIS Y RESULTADOS



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.

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 4

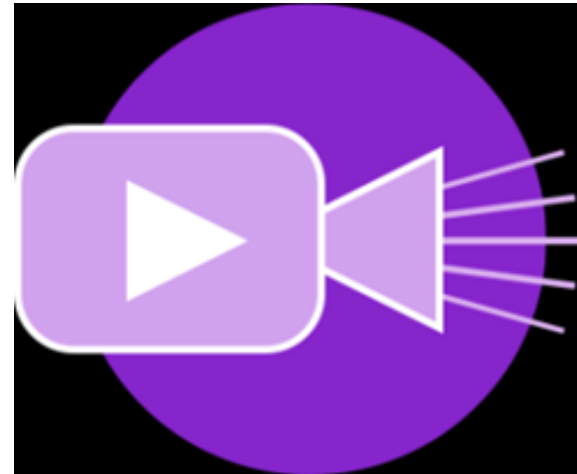
VIDEO

Costos DE Calidad y NO Calidad



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario





CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE
ALIMENTOS

ASIGNATURA 3.4

Clase # 5

CONTABILIDAD BÁSICA

COSTOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS



A photograph showing two business professionals in light blue shirts and ties, sitting at a desk. They are looking at and pointing to various financial charts and documents, including a pie chart and a bar chart. One person is holding a pen over a document. A pair of glasses and a calculator are also visible on the desk.

CONTABILIDAD BÁSICA

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 5

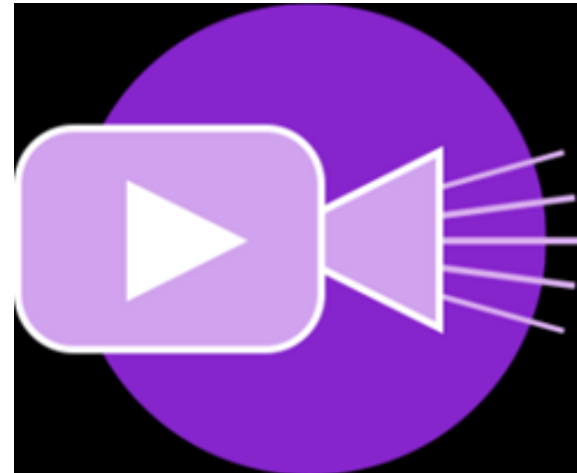
VIDEO

Que es la contabilidad



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario





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.



Cuentas T

Pasivos		Capital	
Débito	Créditos	Débito	Créditos
-	+	-	+

Costos		Gastos	
Débito	Créditos	Débito	Créditos
+	-	+	-

IMPORTANCIA DE LOS NÚMEROS



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.

Elementos de los estados Financieros



IMPORTANCIA DE LOS NÚMEROS

Con el uso porcentual tenemos un mejor método comparativo hacia el 100% de nuestras ventas, que contra un número indeterminado.

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 5

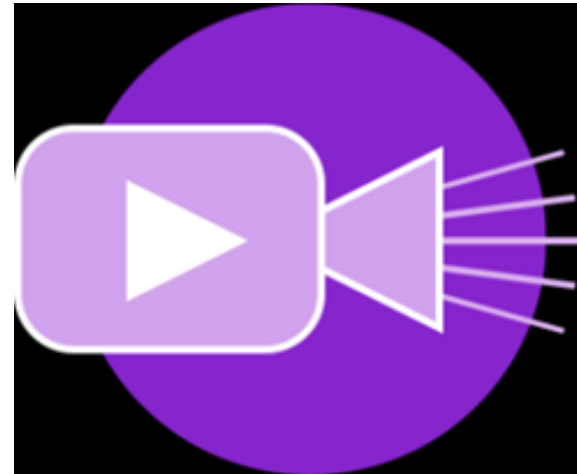
VIDEO

Contabilidad



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



7%	0,21€
5%	0,15€
12%	0,36€
36%	1,08€
9%	0,27€
%	0,0
0%	0,90 €

CALCULAR EQUIVALENCIAS EN PORCENTAJES

PARA 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.



CALCULAR EQUIVALENCIAS EN PORCENTAJES

Ejemplo

Para calcular el porcentaje del agua que requiere una receta de 1750 litros tomando en cuenta que la porción de agua es de 289 mililitros utilizado, el porcentaje será de?

$$Vu / Vr \times 100 = Pu$$

- 1.- Volumen utilizado entre
- 2.- Volumen de la receta
- 3.- Por 100
- 4.- Igual a Equivalencia del porcentaje utilizado

CALCULAR EQUIVALENCIAS EN PORCENTAJES

Regla

1. Convertir las cantidades en la misma unidad de medida.
2. No mezclar las unidades al momento de realizar las operaciones.
3. Tomar en cuenta el tipo de producto con el cual se esta trabajando al momento de sacar las equivalencias de peso.

RECETA ESTANDAR

INGREDIENTES	PORCENTAJE	GRAMOS
Harina de trigo	100%	1000
Levadura	4%	40
Sal	1%	10
Azúcar	20%	200
Mantequilla	16%	160
Huevos	16%	160
Yemas	10%	100
Agua	35%	350
Leche en polvo	6%	60
Canela en polvo	0.5%	5
Uvas pasas	30%	300
Frutas cristalizadas	30%	300
Cerezas en almibar	20%	200
Brevas en almibar	20%	200

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 5

VIDEO

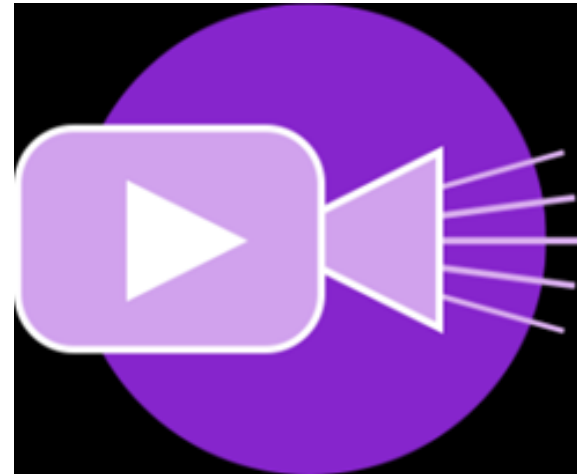
Porcentajes

Matemáticas en las recetas



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



VOLUMEN UTILIZADO	VOLUMEN DE LA PRESENTACION	%
345 mL	2 L	
1.72 L	50 g	
457 g	3310 L	
8.98 Kg	21,50 mL	
18.88 L	7450 mL	
8450 Kg	1250 g	
12.5 L	500 mL	

**CALCULAR
EQUIVALENCIAS EN
PORCENTAJES**

Ejercicio

**CALCULAR
EQUIVALENCIAS
EN PORCENTAJES**

Ejercicio

VOLUMEN UTILIZADO	VOLUMEN DE LA PRESENTACION	%
250 g	1.5L	
102 mL	1 Kg	
350 mL	5110 L	
732 g	4250 kg	
888 mL	2000 g	
2500 mL	750 g	
5 Kg	143 mL	



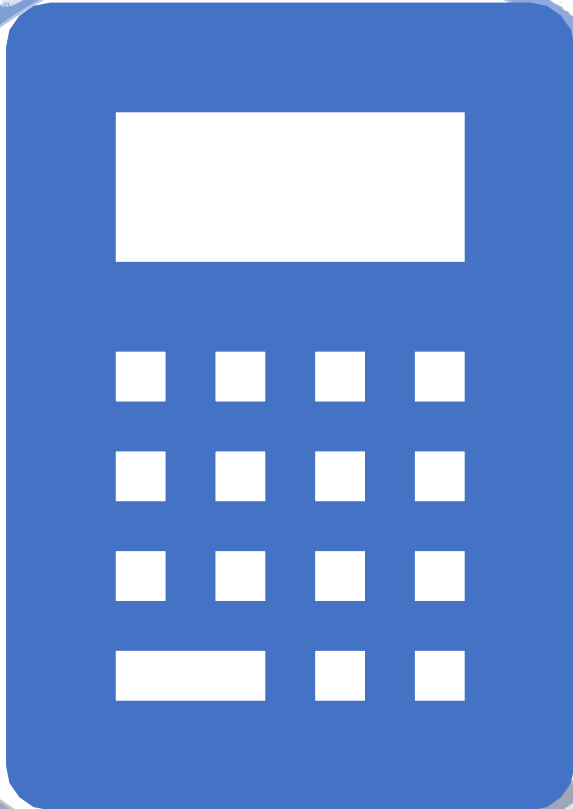
CALCULAR EQUIVALENCIAS EN PORCENTAJES

Valor Monetario \$\$\$

Con el fin de calcular el porcentaje del valor de una cantidad de producto utilizada ya sea líquido o sólido utilizamos la misma fórmula.

Utilizando el costo la cantidad del producto que se requiere dividiéndola entre el costo de la cantidad del empaque o factura antes de impuesto.

CALCULAR EQUIVALENCIAS EN PORCENTAJES



Ejemplo:

Para obtener una equivalencia en porcentaje de la materia prima utilizada en acuerdo con la veta registrada.

Dividir el costo de la materia prima entre la venta registrada, si hay una venta de \$3,456.00 y un costo de materia prima de \$1,264.89 el porcentaje de los alimento será de?

$$1264.89 / 3456 = 36.59 \%$$

CALCULAR EQUIVALENCIAS EN PORCENTAJES

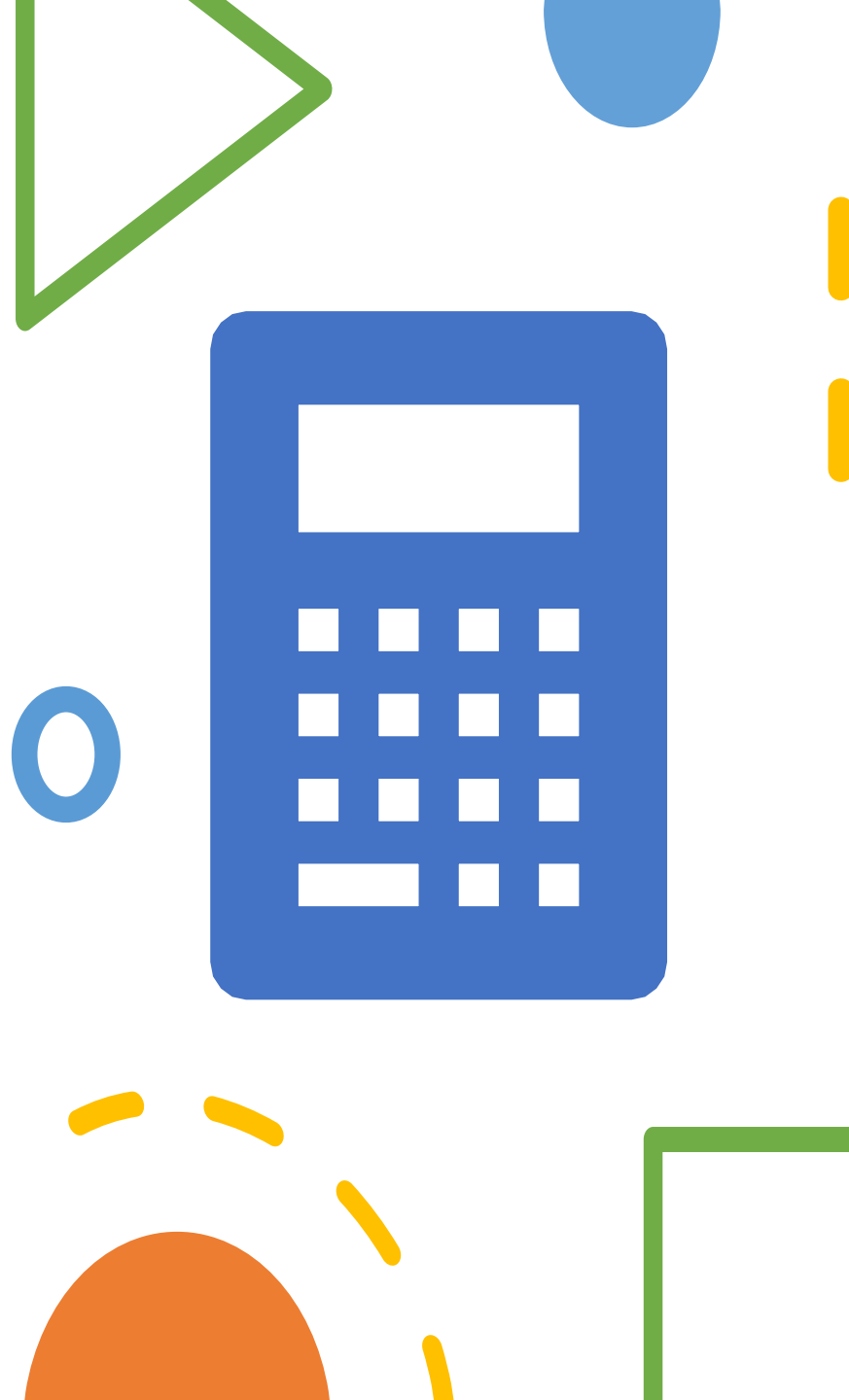
1. Costo de la Materia Prima Alimento
entre

Venta registrada

por 100

Igual a la equivalencia del costo de
mp en porcentaje

$$\text{CMP} / \text{Vr} = \text{PCA}$$



**CALCULAR
EQUIVALENCIAS
EN
PORCENTAJES**

Ejercicio

COSTO DE MATERIA PRIMA	VENTA REGISTRADA	PORCENTAJE DEL COSTO MP
\$998.78	\$4,325.00	
\$2,323.19	\$7,732.00	
\$4,564.87	\$1,353.44	
\$12,333.11	\$41,322.00	
\$24,343.76	\$102,343.54	
\$450.00	\$1,240.00	
\$287.85	\$844.57	

**CALCULAR
EQUIVALENCIAS
EN
PORCENTAJES**

Ejercicio

COSTO DE MATERIA PRIMA	VENTA REGISTRADA	PORCENTAJE DE COSTO ALIMENTO
\$1,500.05	\$800.00	
\$897.25	\$7,732.00	
\$3,657.00	\$13,353.44	
\$333.11	\$ 25,322.00	
\$4,750.76	\$102,343.54	
\$450.00	\$350.00	
\$11,150.85	\$9,044.57	

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 5

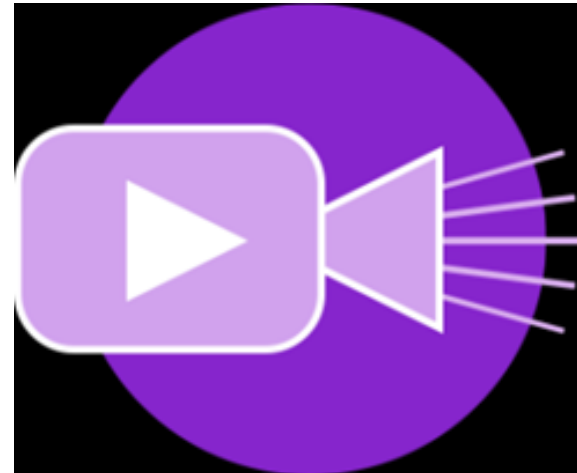
VIDEO

Costos de A & B



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



Grupo: segundo grupo azúcares

Alimento	Gramos	Medida casera
Helado crema (cremino)	85	½ unidad
Chocolate barra	40	1unidad
superocho	25	1 unidad
Alfajor	40	1 unidad
Berlín	50	¼ unidad

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.

UNIDADES DE MEDIDA



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE
ALIMENTOS

ASIGNATURA 3.4

Clase # 6

UNIDADES DE MEDIDA

CONVERSIONES



do	Harina de Repostería	Harina común	Azúcar Glas	Mantequilla	Coco rallado	Cacao en polvo	Almendras Laminadas	Almendras picadas	F	120	FUEGO
	10 grs	15 grs	15 grs	30 grs	10 grs	15 grs	10 grs	25 grs	250	120	Bajo
	20 grs	30 grs	30 grs	55 grs	25 grs	30 grs	20 grs	50 grs	275	140	
	25 grs	40 grs	40 grs	75 grs	35 grs	40 grs	25 grs	65 grs	300	150	
	30 grs	45 grs	45 grs	85 grs	40 grs	45 grs	30 grs	75 grs	325	170	
	50 grs	60 grs	60 grs	115 grs	50 grs	60 grs	40 grs	75 grs	350	180	Moderado
	60 grs	70 grs	70 grs	140 grs	60 grs	70 grs	50 grs	100 grs	375	200	Caliente
	65 grs	75 grs	75 grs	150 grs	65 grs	75 grs	55 grs	135 grs	425	220	
	70 grs	85 grs	85 grs	170 grs	75 grs	85 grs	60 grs	150 grs	450	250	Muy Caliente
	85 grs	100 grs	100 grs	200 grs	85 grs	100 grs	70 grs	200 grs	500	300	
	95 grs	110 grs	110 grs	225 grs	100 grs	125 grs	80 grs	250 grs	550	350	

UNIDADES DE MEDIDA

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.

Tabla de equivalencias de Ingredientes						Inglés Vs Decimal		Medidas de Longitud			
Onzas	SECOS	Taza	Cucharada	Cucharadita	Conversiones	Conversiones	Conversiones	Conversiones	Conversiones	Conversiones	Conversiones
8 oz		1	16	48	1 oz = 28.35 grs	16 cm	8*10	18x18	18*20		
6 oz		3/4	12	36	1 lb = 453.6 grs	18 cm	12*14	20x20	22*24		
5.3 oz		2/3	10	32	1 kg = 2.2 lbs	20 cm	16*18	28x28	35*38		
4 oz		1/2	8	24	1 lb = 16 oz	24 cm	25*28	30x30	40*42		
2.7 oz		1/3	5	16	1 gr = .0353 oz	26 cm	30*32	38x38	75*80		
2 oz		1/4	4	12	1 Kg de harina = 6 3/4 taza	28 cm	35*40				
					1/2 Kg de manteca = 2 1/2 taza	30 cm	45*50				Porciones
				1 Kg de manteca = 6 tazas	38 cm	65*70				Molde Pastelero	
				1/2 Litro = 2 tazas							

Unidades de Peso											
200 grs	250 grs	300 grs	350 grs	400 grs	450 grs	500 grs	550 grs	600 grs	650 grs	700 grs	750 grs
0.4 lb	0.5 lb	0.6 lb	0.7 lb	0.8 lb	0.9 lb	1.1 lb	1.2 lb	1.3 lb	1.4 lb	1.5 lb	1.6 lb
7.0 oz	8.8 oz	10.5 oz	12.3 oz	14.1 oz	15.8 oz	17.6 oz	19.4 oz	21.1 oz	22.9 oz	24.6 oz	26.4 oz

UNIDADES DE MEDIDA

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.



UNIDADES DE MEDIDA



2. VOLUMEN

Se refiere al espacio ocupado por una sustancia.

Unidad de medida:

Tazas, cucharadas, galones, onzas fluidas, litros.



UNIDADES DE MEDIDA

3. CONTENIDO

Se refiere al número de artículos individuales

Ejemplo: Pieza.

tazas a gramos

harina

1 taza= 120g
3/4 taza= 85g
1/2 taza= 55g
1/4 taza= 30g
1/8 taza= 15g

mantequilla

1 taza= 225g
3/4 taza= 170g
1/2 taza= 115g
1/4 taza= 55g
1/8 taza= 30g

azúcar

1 taza= 240g
3/4 taza= 170g
1/2 taza= 115g
1/4 taza= 55g
1/8 taza= 30g

cacao en polvo

1 taza= 125g
3/4 taza= 85g
1/2 taza= 60g
1/4 taza= 30g
1/8 taza= 15g

azúcar glass

1 taza= 110g
3/4 taza= 85g
1/2 taza= 55g
1/4 taza= 30g
1/8 taza= 15g

azúcar morena

1 taza= 200g
3/4 taza= 150g
1/2 taza= 100g
1/4 taza= 50g
1/8 taza= 25g

UNIDADES DE MEDIDA

**EXISTEN 3 DIFERENTES
SISTEMAS DE MEDICIÓN**

SISTEMA AMERICANO

Es el más difícil de entender

Usa libras para peso y tazas para volumen

Magnitud	Unidad Sistema Ingles	Equivalencia con SI
Longitud	Pulgada	1 in = 2.54 cm
	Pie	1 pie = 30.48 cm
	Yarda	1 yd = 0.914 m
	milla	1 mi = 1.609 Km
Masa	Libra	1 lb = 453.6 g
	Onza	1 oz = 28.35 g
	tonelada	1 t = 907.2 Kg
Volumen	Galón	1 gal = 3.785 L
	Cuarto	1 qt = 946.4 mL
	Pie cubico	1 pie ³ = 28.32 L

UNIDADES DE MEDIDA

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.

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 6

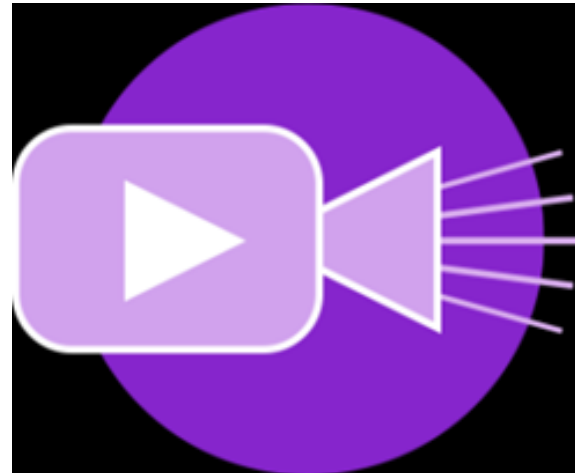
VIDEO

Convertir tazas, cucharas a gramos



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



UNIDADES DE MEDIDA

SISTEMA MÉTRICO

Es el comúnmente mas usado en el mundo.

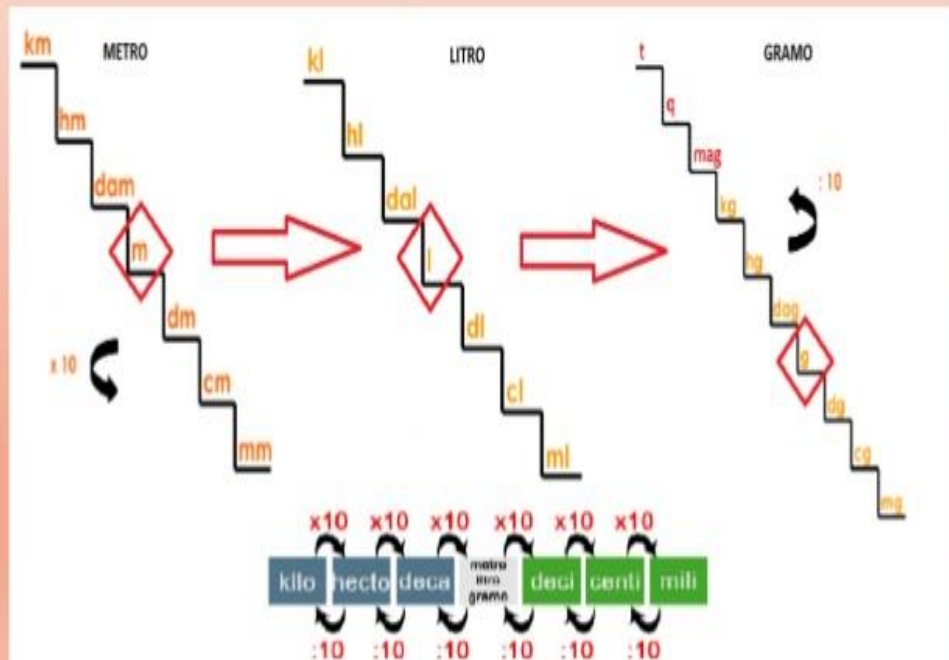
Es un sistema decimal en el cual el *gramo*, el litro o kilo son las unidades básicas de peso y volumen.

El Sistema Métrico Decimal

Longitud

Capacidad

Masa



SISTEMAS DE CONVERSIÓN



PESO

Imperial

Métrico

1 onza

28.35 gramos

1 libra

0.453 kilogramos

1 gramo

0.0353 onzas

1 kilogramo

2.2046 libras

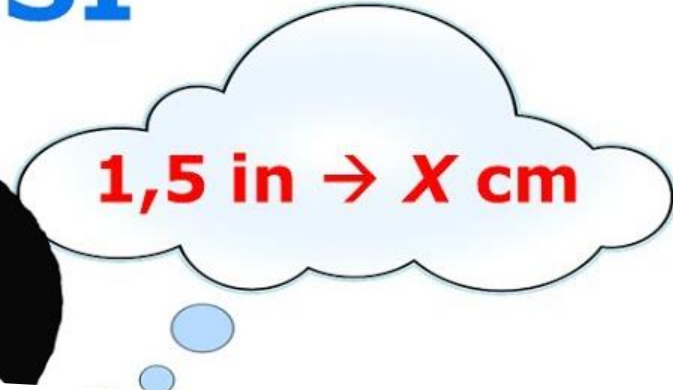
28.35 gramos

1 onza

0.453 kilogramos

1 libra

CONVERSIÓN DE UNIDADES DE LONGITUD DEL SISTEMA INGLÉS AL SI



MEDIDA

SISTEMAS DE CONVERSIÓN

Métrico

1 centímetro cúbico

1 decímetro cúbico

1 metro cúbico

16.38 centímetros cúbicos

Imperial

0.06 plugada

0.035 pies cúbicos

1.31 yardas cúbicas

1 plugada cúbica

SISTEMAS DE CONVERSIÓN

Imperial EEUU

Métrico

1 onza líquida

0.029 litros

1 pinta

0.473 litros

1 galón

3.785 litros

1 tasa

0.250 litros



SISTEMAS DE CONVERSIÓN

<u>Volumen Liquido</u>		<u>Volumen</u>
1 cuarto	=	4 tazas
1 libra	=	16 onza
2 pinta	=	1 cuarto
1 cucharita café	=	0.015 Kg
1 taza	=	8 onzas
1 cuchara	=	3 cucharita
1 taza	=	0.225 Litro
1 taza	=	16 cuchara
1 galón	=	4 pinta
2 cuchara	=	1 onza



ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 6

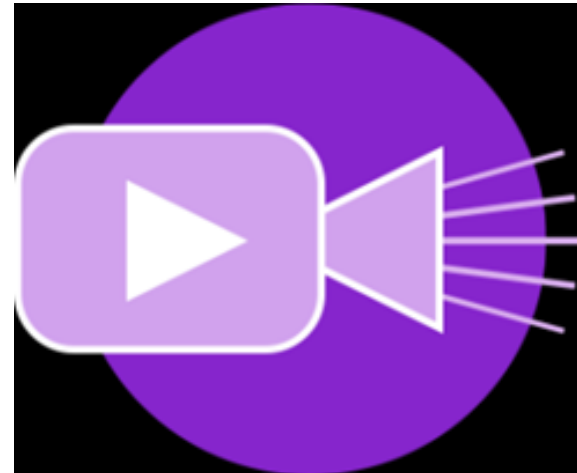
VIDEO

Convertir onzas a gramos



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



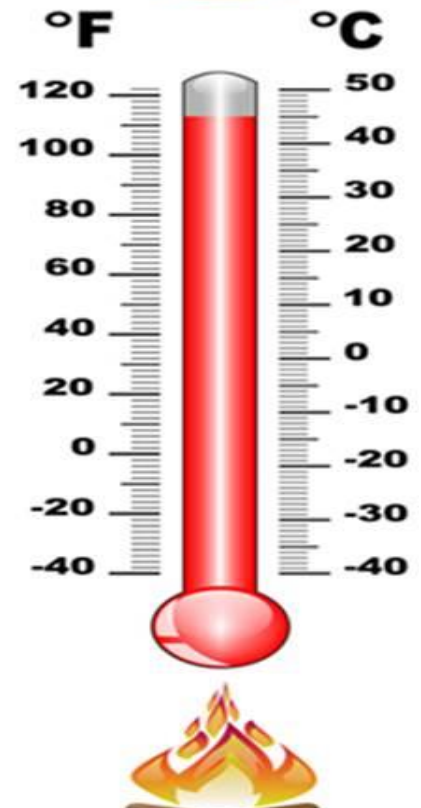
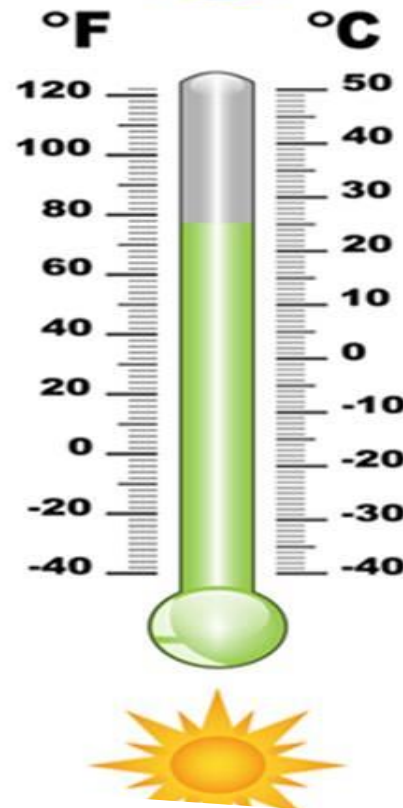
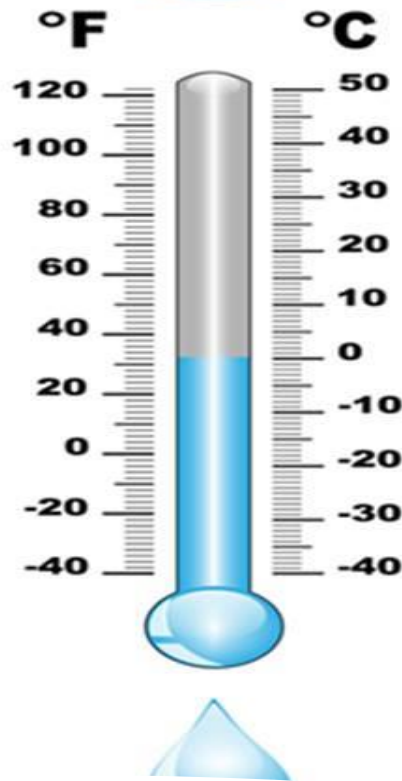
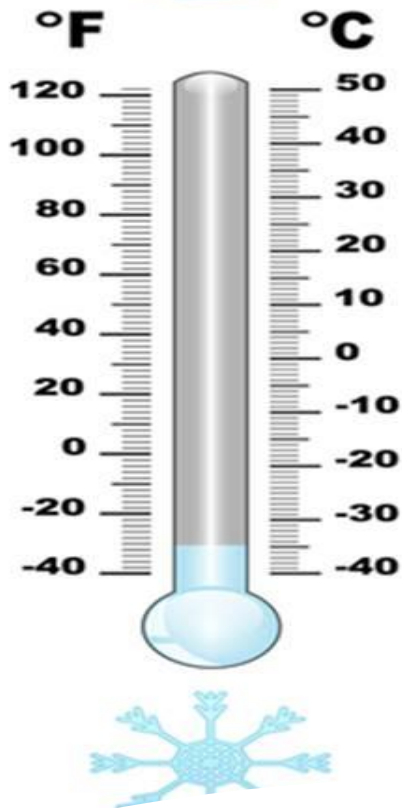


SISTEMAS DE CONVERSIÓN

HUEVOS

Los huevos se pesa sin la cascara en repostaría se usa las cantidades generalmente en peso y en cocina salada por pieza.

Huevo chico	0.055 kg
Huevo mediano	0.060 kg
Huevo grande	0.065 kg



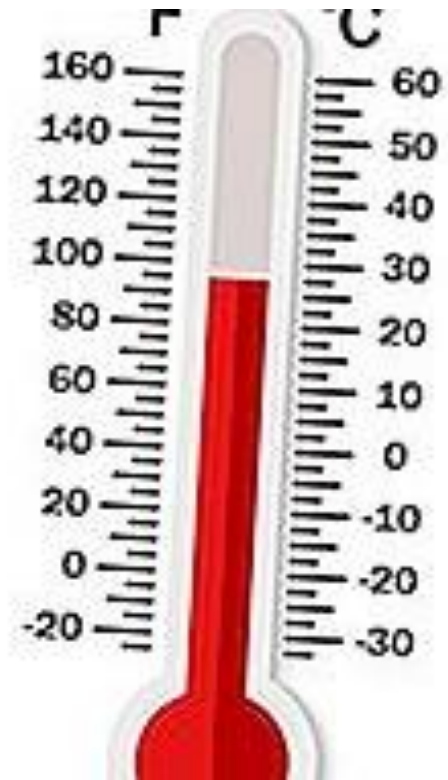
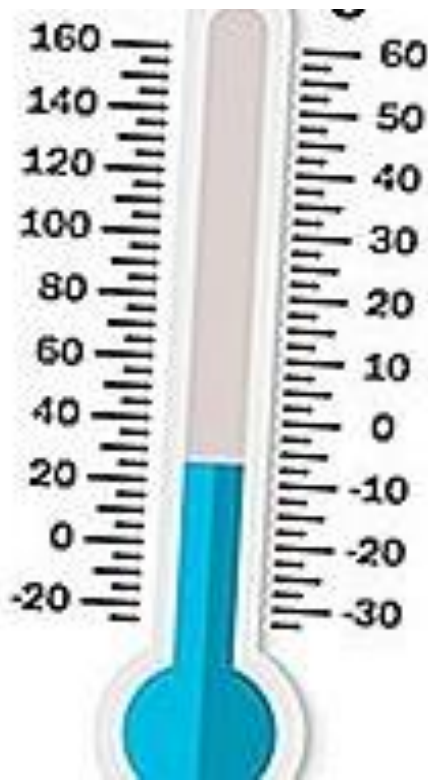
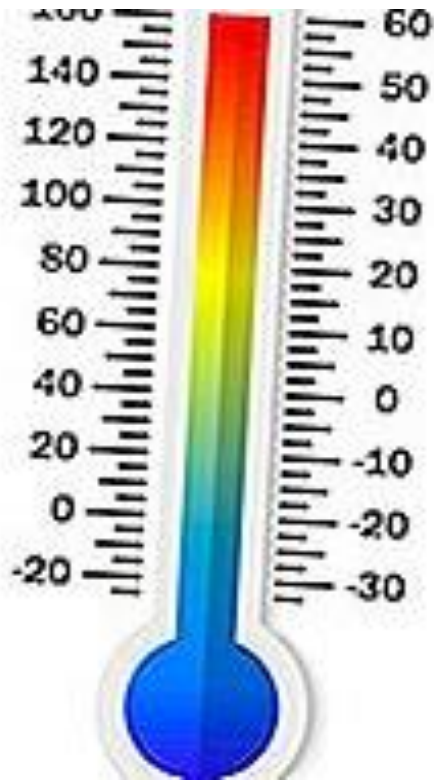
TEMPERATURA CENTÍGRADOS O CELSIUS (°C) A FAHRENHEIT (F)

SISTEMAS DE CONVERSIÓN

El agua se congela a 0° Centígrados y hierve a 100° Centígrados, lo que indica una diferencia de 100°.

El agua se congela a 32° Fahrenheit y hierve a 212° Fahrenheit, lo que indica una diferencia de 180°.

Cada grado en la escala Fahrenheit es igual a $100/180$ o $5/9$ grados en la escala Celsius.



SISTEMAS DE CONVERSIÓN

Convertir Fahrenheit a Celsius

Restar 32° para adaptar el equivalente en la escala Fahrenheit.

Multiplicar el resultado por 5/9.

Ejemplo:

Convertir 98.6° Fahrenheit a Centígrados.

$$98.6 - 32 = 66.6$$

$$66.6 * 5/9 = 333/9 = 37^{\circ} \text{ C.}$$

SISTEMAS DE CONVERSIÓN

Existe un cálculo mental para convertir de grados Fahrenheit a Centígrados.

La razón 5/9 es aproximadamente igual 0.5555....

Cómo aproximar la conversión de grados Fahrenheit a Centígrados con un cálculo mental.

Restar 32º para adaptar el equivalente en la escala Fahrenheit.

Dividir los grados Centígrados por 2 (multiplicar por 0.5).

Tomar 1/10 de este número ($0.5 * 1/10 = 0.05$) y sumar al número obtenido anteriormente.

GRADOS FAHRENHEIT A
CENTIGRADOS

$$F = \frac{9}{5}C + 32$$

$$C = \frac{F - 32}{1.8}$$

SISTEMAS DE CONVERSIÓN

Ejemplo:

Convertir 98.6° F a Centígrados.

$$98.6 - 32 = 66.6$$

$$66.6 * 1/2 = 33.3$$

$$33.3 * 1/10 = 3.3$$

$$33.3 + 3.3 = 36.6 \text{ que es una}$$

aproximación en grados

Centígrados

Fahrenheit



° celsius

SISTEMAS DE CONVERSIÓN

Estos ejemplos incluyen temperaturas que utilizan números negativos.

Los números negativos siguen un patrón opuesto al de los números positivos.

El número -20 es menor que el número -10.

Ejemplo de conteo con números negativos y positivos: -5, -4, -3, -2, -1, 0, 1, 2, 3, 4, 5.

Ejemplo de conversión de grados Fahrenheit negativos a Centígrados Convertir -4° F a Centígrados.

$$-4 - 32 = -36$$

$$-36 * \frac{5}{9} = -180/9 = -20^{\circ} \text{ C}$$



ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 6

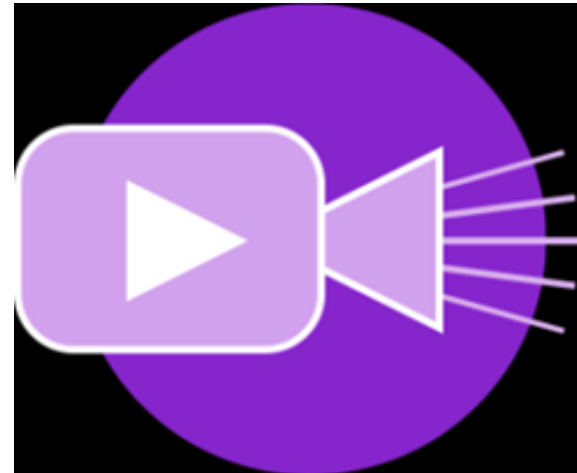
VIDEO

Convertir Grados Fahrenheit a
Celsius



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



SISTEMAS DE CONVERSIÓN

Ejercicios: Calcular la equivalencia de una receta con el sistema imperial al sistema métrico.

Receta: Galletas de chocolate, cocción 20 minutos a 325 grados Fahrenheit

Ingrediente	Imperial	Métrico
Harina	1 1/2 taza	
Azúcar	1/3 taza	
Mantequilla	4 onza	
Leche	2 onza	
Chocolate	2.5 onza	
Levadura	1 cucharita	
Huevo mediano	2 pza.	
Fahrenheit		Centígrado
325°		

**Receta: Muffin,
Cocción 25 minutos a
350 grados
Fahrenheit**

Ingrediente	Imperial	Métrico
Mantequilla	2 onza	
Azúcar	1/3 tasa	
Harina	1.5 tasa	
Leche	5 onza	
Chocolate	2.5 onza	
Levadura	2 cucharita	
Huevo mediano	2 pza.	
vainilla	1 cucharita	
Sal	2 pisca	
Fahrenheit		Centígrado
300°		



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE
ALIMENTOS

ASIGNATURA 3.4

Clase # 7

PLANEACIÓN FINANCIERA

PRESUPUESTOS



**PLANEACIÓN
FINANCIERA
EMPRESARIAL**



PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

¿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 nomina y gastos generales dando como resultado la neta.

El dato más importante en la operación.

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 7

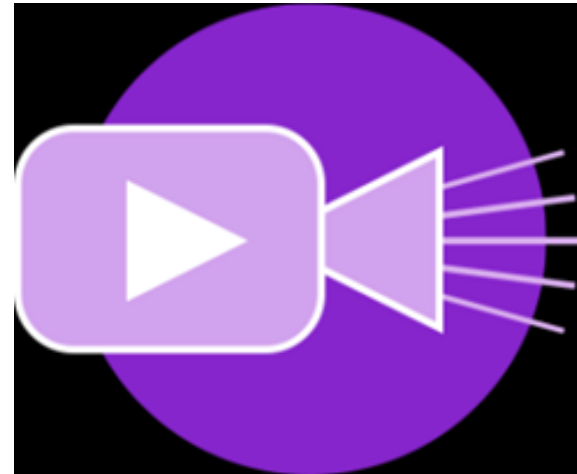
VIDEO

Planeación Financiera y
Presupuestos



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



Flujo de Caja

Detalle de Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
1.1 Ingresos por Ventas	20.000	30.000	22.000	24.000	23.000
1.2 Cobro de Deudas	5.000	4.000	6.000	4.500	5.000
1.3 Otros Ingresos	2.000	1.500	2.500	2.200	2.000
1.0 Total de Ingresos	27.000	35.500	30.500	30.700	31.000
Detalle de Egresos					
2.1 Luz	200	210	215	205	210
2.2 Agua	50	55	60	52	50
2.3 Teléfono	200	200	200	200	200
Egresos en Consumo	450	465	475	457	460
2.4 Compra de Mercadería	12.000	12.000	20.000	11.000	10.000
2.5 Salarios	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
2.6 Admin. y Ventas	2.000	2.100	2.100	2.200	2.200
2.7 Impuestos	2.000	2.500	2.200	2.400	2.400
2.8 Amortizaciones	0	0	4.000	4.000	4.000
2.9 Intereses	500	500	500	500	500
Egresos Operativos	22.500	23.100	34.800	26.100	25.500
2.0 Total de Egresos	22.950	23.565	35.275	26.557	25.960
3.0 SALDO NETO	4.050	11.935	-4.775	4.143	5.040
4.0 SALDO ACUMULADO	4.050	15.985	11.210	15.353	21.393

PUNTOS DE UN ESTADO DE RESULTADO

Ingresos / Ventas:

Es la porción resultante de las ventas incluyendo el IVA.

Gastos Generales:

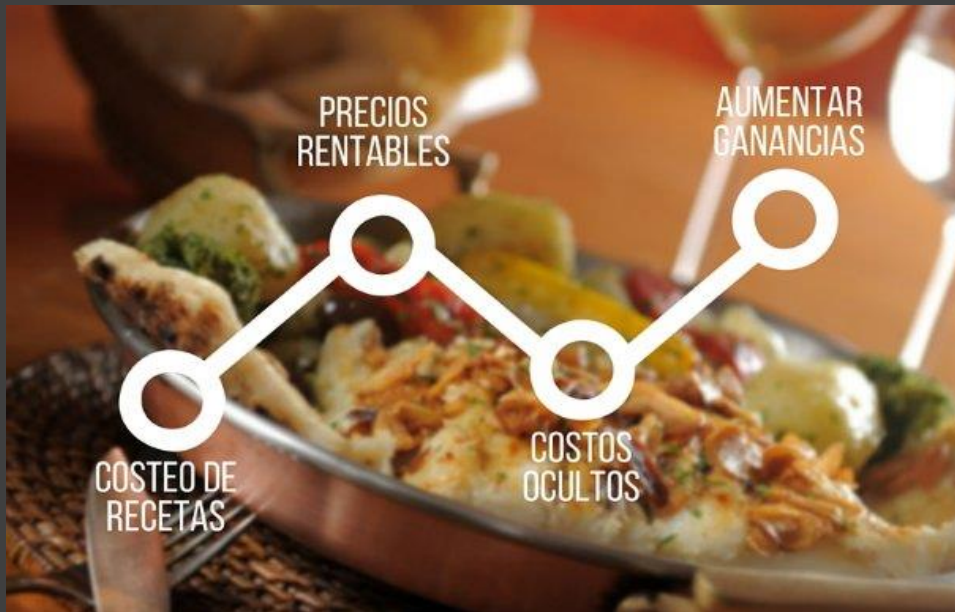
Son todos los gastos adicionales. Operativos, administrativos, publicidad, renta, mantenimiento, etc.



Gastos de Nómina:

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

PUNTOS DE UN ESTADO DE RESULTADO



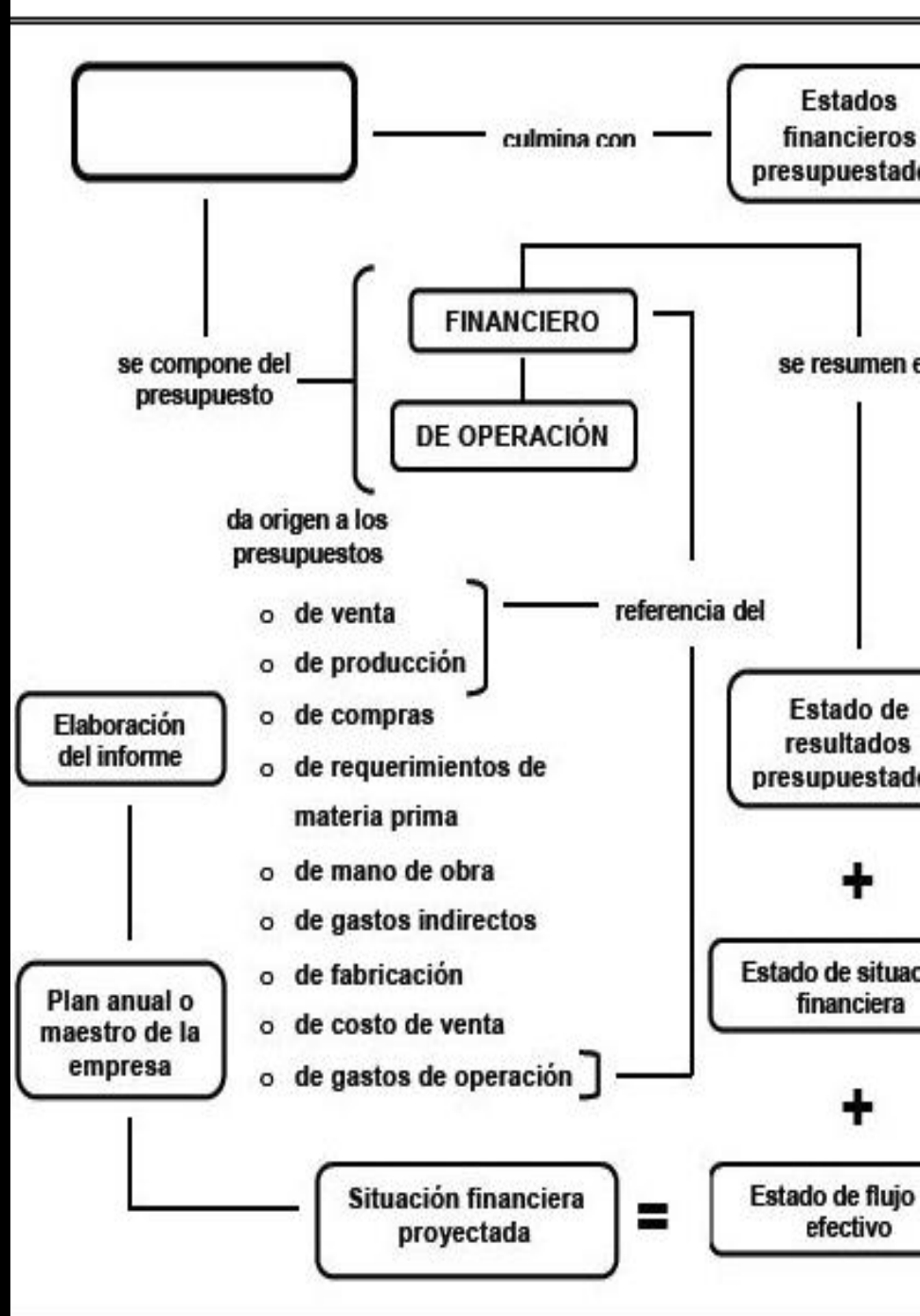
Utilidad de A & B / Costo A & B:

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

PUNTOS DE UN ESTADO DE RESULTADO

Utilidad neta o ganancia:

Porción resultante de las ventas después de cubrir todos los gastos de ser mínimo del 10 %.



PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

EJEMPLO DE PRESUPUESTO OPERATIVO Y REPORTE FINANCIERO

	Presupuesto	Presupuesto %	Actual y/o Real	Balance %
Ingreso	\$ 505,050.00	100.00%	\$528,027.00	100.00%
Total de gasto general	\$154,990.00	30.69%	\$147,100.00	27.86%
Total de gasto de nomina	\$118,000.00	23.36%	\$113,555.00	21.51%
Total de gasto A y B	\$181,555.00	35.95%	\$172,548.00	32.68%
Utilidad neta o ganancia	\$50,505.00	10.00%	\$94,824.00	17.96%

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 7

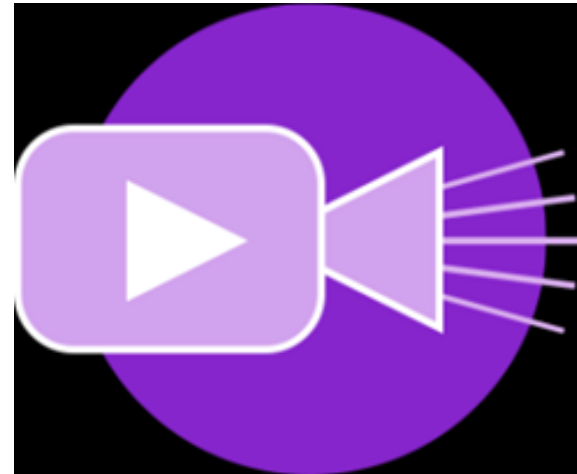
VIDEO

Elaboración de Presupuestos para
Restaurantes



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

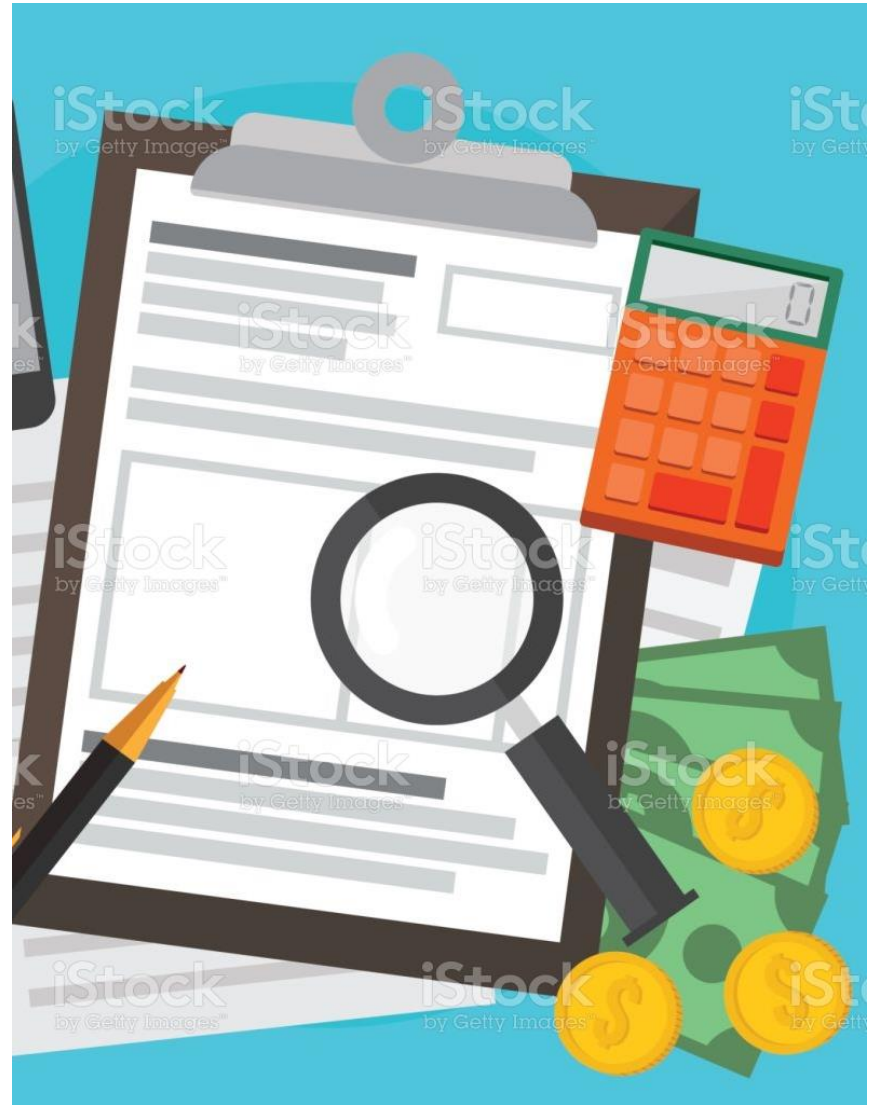


PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

Ejemplo:

Siempre el porcentaje de ingreso que sea por el presupuesto o por el balance es 100%

La unidad neta o ganancia es el total de los ingresos menos todos los gastos.



PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

Para obtener el porcentaje que sea por presupuesto o por balance utilizamos la formula de equivalencia.

Gasto General entre Ingreso multiplicado por 100

$$\$254,990.00 / \$765,050.00 \times 100 = 33.32 \%$$





Para obtener el valor monetario a base de un porcentaje como referencia, utilizamos la formula de equivalencia.

**Porcentaje entre 100
multiplicado por los Ingresos.**

$33.32 \% / 100 \times \$765,050.00$

PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

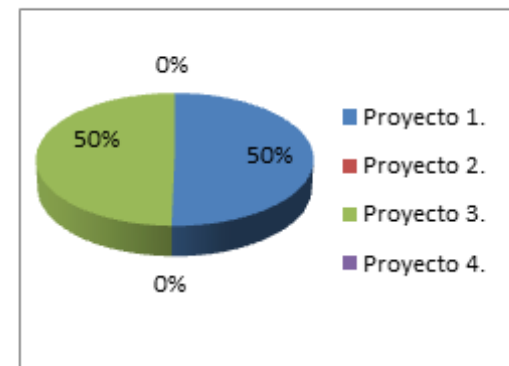
PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

Ejercicio

Ingreso	\$ 765,050.00		\$621,007.00	
Total de gasto general	\$254,990.00	33.32%	\$199,100.00	
Total de gasto de nomina	\$178,000.00		\$176,345.00	
Total de gasto A y B	\$231,555.00			33.99%
Utilidad neta o ganancia				

Del 01 al 31 de enero 2013

<i>Presupuesto Original</i>	8,054,329.39	
Presupuesto ajustado a ejecutar	8,289,518.14	
Compromisos contraídos		
Proy. 1. Formación y Capacitación	3,813,111.84	50%
<i>Especialidad</i>	141,763.98	2%
<i>Formación continua</i>	1,321,611.23	17%
<i>Formación de aspirantes</i>	1,944,417.85	26%
<i>Gastos generales de los programas</i>	75,000.00	1%
<i>Plataforma tecnológica</i>	330,318.78	4%
Proy. 2. Sistema de Gestión de Calidad	0.00	0%
Proy. 3. Modernización y Fortal. Modelo Gestión	3,764,250.34	50%
<i>Gestiones</i>	697,848.48	9%
<i>Admisiones</i>	0.00	0%
<i>Capital Humano</i>	3,066,401.86	40%
Proy. 4. Intercambio sector justicia y com.jurídica	0.00	0%
Total comprometido	7,577,362.18	100%
% de ejecución	91%	



PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

Porcentajes Ideales en la Industria

Existen porcentajes ideales en la industria restaurantera los cuales pueden fluctuar dependiendo de muchos factores como el tipo de restaurante, administración, objetivo de los inversionistas y factores externos como la localidad, precios de mano de obra, insumos, renta.

PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

INGRESO / VENTA

Las ventas representan la totalidad de la unidad, ya sea esta por evento, por periodo, por platillo, por área o por el conjunto de todo.

A raíz de nuestras ventas es de donde se genera todo el ingreso para cubrir los gastos en su totalidad y obtener la rentabilidad deseada.

Existen innumerables sistemas de mercadotecnia para elevar las ventas y sacarle mayor provecho a nuestro producto.



VENTAS POR UNIDADES												
CHICHA MORADA												
PRODUCTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
CHICHA MORADA	370	371	373	365	368	360	380	362	379	372	383	390
CEBADA												
PRODUCTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
CEBADA	340	341	342	335	334	343	350	342	345	346	347	350
Ø Jugo de papaya												
PRODUCTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
JUGO DE PAPAYA	280	280	281	275	283	277	288	280	282	279	287	300
Ø Manzanilla												
PRODUCTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
MANZANILLA	250	251	253	245	248	254	265	253	257	260	257	264
COMIDA												
Ø Arroz con pollo y papa a la huancaína												
PRODUCTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
ARROZ CON POLLO	400	403	401	390	395	396	410	391	394	408	404	410
Ø Picante de pollo												
PRODUCTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
PICANTE DE GALLINA	390	391	393	380	395	394	399	391	393	392	394	395
Ø Pollo al horno y ensalada rusa												
PRODUCTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
POLLO AL HORNO	380	381	381	375	378	380	385	381	378	380	375	380

CALCULO DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS

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

Se parte del precio promedio de un servicio de desayuno, comida y cena multiplicado por el número de comensal al 100 % de ocupación posible por el servicio tomando en cuenta la ocupación de cada día, semana o mes.

PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

Partida	Plan	Real	%	Clientes	Ventas
	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)
Ventas Totales	\$ 53000.00	\$ 55125.00	104.01	13280	\$ 4.15
Gastronomía	18000.00	17375.00	96.53	4280	4.06
<i>Alimentos</i>	10000.00	9875.00	98.75	2500	3.95
<i>Bebidas</i>	8000.00	7500.00	93.75	1780	4.21
Otros gastronómicos	20000.00	16750.00	83.75	3000	5.58
Otros Servicios	15000.00	21000.00	140.00	6000	3.50

Número de personas por día

PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

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

PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

Estrategias de Ventas

Con el fin de aumentar las ventas se deben utilizar estrategias de mercadotecnia para elevarlas los días, semanas o meses poca asistencia, efectuando eventos especiales en diferente tiempos, promociones de días especiales, hora feliz en actividades deportiva especial con un producto de estación y autóctonos, etc .



PRESUPUESTO Y REPORTE FINANCIERO

Horarios de funcionamiento

Muy importante de hacer un análisis sobre la asistencia de clientes dependiendo de tipo de clientela, joven, anciano, estudiante, turista, etc, estatus social, religión, cultura, preferencias, etc.



Ficha técnica para calcular el presupuesto de venta

Capacidad del comedor		150 asientos	Presupuesto por persona de cada servicio	Desayuno		Comida		Cena	
				\$	90.00	\$	115.00	\$	275.00
Día de operación	Primera semana			Primera semana					
	Posibilidad al 100 % de operación			Estimación del presupuesto tomando en cuenta las posibilidades de venta real					
	Desayuno promedio	Comida promedio	Cena promedio	Desayuno promedio		Comida promedio		Cena promedio	
	\$ 90,00	\$ 115,00	\$ 275,00	\$ 90,00	%	\$ 115,00	%	\$ 275,00	%
Lunes	150	150	150	90	60%	105	70%	75	50%
Martes	150	150	150	90	60%	105	70%	75	50%
Miércoles	150	150	150	90	60%	105	70%	75	50%
Jueves	150	150	150	105	70%	105	70%	90	60%
Viernes	150	150	150	105	70%	105	70%	90	60%
Sábado	150	150	150	75	50%	75	50%	105	70%
Domingo	150	150	150	120	80%	105	70%	105	70%
Total Cliente	1050	1050	1050	675	64,28%	705	67,14%	615	58,75%
Total ingreso	\$ 94.500,00	\$ 120.750,00	\$ 288.750,00	\$ 60.750,00		\$ 81.075,00		\$ 169.125,00	

FICHA TECNICA PARA EVALUACION DE INGRESO

PROMEDIO DE VENTA POR CLIENTE

La elaboración de la Ficha Técnica de Evaluación del Presupuesto se efectúa en base a la posibilidad del 100% de la capacidad del restaurante.

Para el 100% del comedor el número total de asistentes (150 pax).

Para el presupuesto de servicio por persona se usa el promedio de servicio de desayuno, comida o cena

FICHA TECNICA PARA EVALUACION DE INGRESO



FICHA TECNICA PARA EVALUACION DE INGRESO

Ejemplo

En una venta de \$9,000.00 pesos en el servicio de desayuno con una asistencia de 150 pax, ¿Cual sería el promedio de venta por cliente de desayuno?



Venta entre Cantidad de Clientes = Promedio de Venta por Cliente

$\$9,000.00 / 150 \text{ clientes} = \$ 60.00 \text{ pesos por cliente}$

FICHA TECNICA PARA EVALUACION DE INGRESO

Ejercicio:
complete los espacios con el resultado correcto

Comida

\$11,500.00 de venta

_____ / 150 = \$ _____ pesos por cliente

Cena

\$27,500.00 de venta

_____ / 150 = \$ _____ pesos por cliente





2.- Obtención Total del Ingreso por Periodo

FICHA TECNICA PARA EVALUACION DE INGRESO

Este se obtiene sumando el total de la posibilidad de clientes al 100% de operación por día y multiplicando por el promedio por persona del costo del servicio (desayuno).

Sumar clientes por día, igual a total de clientes semanal, mensual.

Multiplicar por Promedio Venta por Cliente.

Total de Ingreso Semanal/Mensual.



FICHA TECNICA PARA EVALUACION DE INGRESO

3.- Obtención del Ingreso del Restaurante

Sumando el ingreso estimado por cada servicio (desayuno, comida y cena) se obtendrá el ingreso total estimado del restaurante.

**Sumar el Ingreso de Desayuno
mas Comida mas Cena igual
a Ingreso Total de Venta**



TABLA DE EVALUACIÓN DE PRESUPUESTO REAL

Posibilidad de Venta Real

Con el fin de tener un presupuesto de operación con un alcance posible se tiene que ser conservador en la evaluación y utilizar una asistencia entre el 50/70%, para hacer sea más flexible y posible de alcanzar.

TABLA DE EVALUACIÓN DE PRESUPUESTO REAL

Para la evaluación de la ocupación se debe dividir el porcentaje deseado o estimado entre el número de persona que puede ocupar el comedor al 100% que equivale a 150 pax.

Ejemplo

60% para el lunes, martes y miércoles

$$60 / 150 \times 100 = 40 \text{ pax desayunos}$$

Utilizar la misma fórmula por cada día de la semana.

TABLA DE EVALUACIÓN DE PRESUPUESTO REAL

Ejercicio

70% el jueves y viernes

___ / ___ X ___ = ___ pax desayunos

50 % el sábado

___ / ___ X ___ = ___ pax desayunos

80% el domingo

___ / ___ X ___ = ___ pax desayunos



TABLA DE EVALUACIÓN DE PRESUPUESTO REAL



Para el presupuesto de servicio por cada persona se utiliza el promedio de servicio de desayuno, comida y cena, que utilizamos por en el cálculo del presupuesto al 100%.



Desayuno \$90.00



Comida \$115.00



Cena \$275.00

TABLA DE EVALUACIÓN DE PRESUPUESTO REAL

Para obtener el total de ingreso, sumar el total de la posibilidad de cliente cada día y multiplicar por el promedio del servicio.

**SERVICIO DE
DESAYUNO:**

Lunes	
Martes	
Miércoles	
Jueves	
Viernes	
Sábado	
Domingo	
Total	
Promedio de desayuno	
Total de ingreso con una posibilidad al 100% de operación	

**TABLA DE
EVALUACIÓN DE
PRESUPUESTO REAL**



Fácilmente se puede obtener una conversión del total de ingreso mensual



Ingreso semanal estimado dividido entre la cantidad de días de la semana, multiplicado por la cantidad de día del mes.



Ejercicio



___ / ___ x _____ = _____ = \$ _____ mensual



Sumando el ingreso estimado por cada servicio se tiene como resultado el ingreso total estimado del restaurante.

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 7

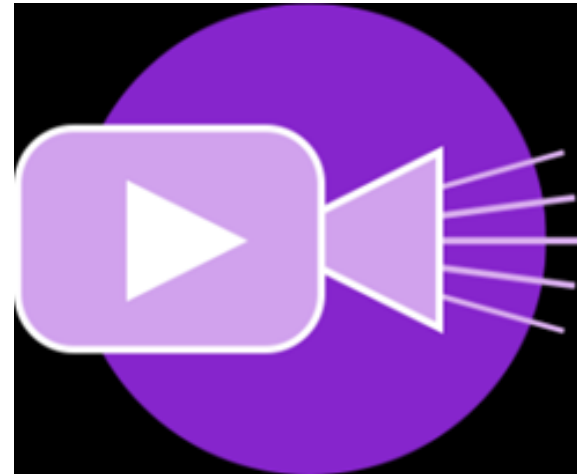
VIDEO

Presupuestos para Restaurantes



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario





CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE
ALIMENTOS

ASIGNATURA 3.4

Clase # 8

GASTO GENERAL

GASTOS DE NOMINA



GASTO GENERAL

El gasto o costo general es una etapa de las más importante para llevar a cabo el objetivo deseado.

En este informe se toman en cuenta todos los gastos que se generan.



GASTO GENERAL

EL GASTO GENERAL SE DIVIDE EN 2 RENGLONES

Costos Fijos

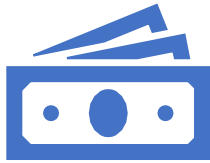
Son los costos que cada semana, meses o temporada no varían, renta, hipoteca, seguro, amortización, mantenimiento locativo, personal fijo etc.

Ejemplos de costos fijos

- ✓ Mano de obra
- ✓ Seguros
- ✓ Alquiler
- ✓ Personal Administrativo



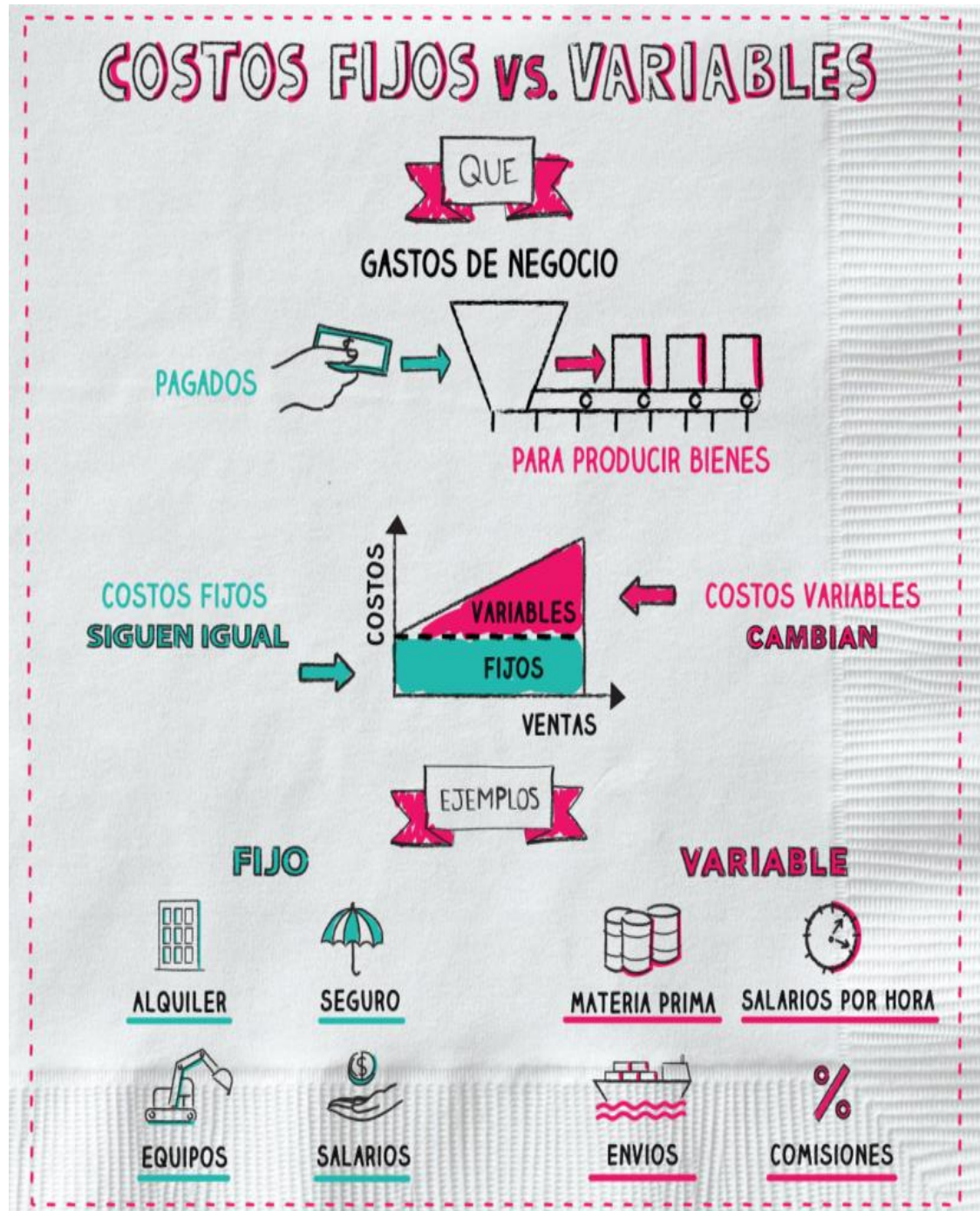
GASTO GENERAL



COSTOS VARIABLES



Son todos los gastos que genera la empresa que no tienen una estabilidad definida, gas, electricidad, teléfono, mercadotecnia, restauración del local, gastos operacionales, música, mantenimiento, servicios públicos, etc.



	Estimación de Presupuesto \$	Estimación de presupuesto %	Presupuesto Real \$	Presupuesto Real %	Balance %
Gasto fijo					
Renta	\$40,000.00	37.38%	\$40,000.00	38.80%	-1.42
Amortización	\$5,000.00	4.66%	\$5,000.00	4.85%	-.19
Seguro	\$2,500.00	2.33 %	\$2,500.00	2.43%	-.10
Total de gasto fijo	\$47.500,00	44.37%	\$47.500,00	46.08%	-1.71%
Gasto variable					
Electricidad	\$17,990.00	16.81%	\$17,500.00	16.97%	-.16
Agua	\$1,250.00	1.16%	\$1,500.00	1.46%	-.30
Gas	\$13,000.00	12.15%	\$13,100.00	12.71%	-.56
Publicidad	\$11,500.00	10.74%	\$10,000.00	9.69%	1.05
Mantenimiento	\$12,750.00	11.91%	\$12,500.00	12.12%	-.21
Equipo	\$3,000.00	2.88%	\$1,000.00	.97%	1.91
Total de gasto variable	\$59.490,00	55.63%	\$55.600,00	53.92%	2.00%
Total de gasto general	\$106.990,00	100,00%	\$103.100,00	100.00%	.29%

FICHA TÉCNICA GASTOS GENERALES

Diferencia del presupuesto	
- \$3.890,00	.029 %

ELABORACIÓN FICHA TÉCNICA GASTO GENERAL POR DEPARTAMENTO (ESTIMACIÓN DE PRESUPUESTO)

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS FabriVidrios Periodo anual y mensual año 2019

CONCEPTO	Presupuesto mensual	Presupuesto anual
Salarios	146,083	1,753,000
Depreciación	5,400	64,800
Servicios públicos	15,250	183,000
Útiles de oficina y papelería	2,000	24,000
Honorarios	22,000	264,000
Seguro	4,000	48,000
Arrendamiento	31,200	374,400
TOTAL	225,933	2,711,200

La empresa espera un incremento en sus ventas del 10% por lo cual se estima que el presupuesto aumente en dicha proporción, es decir que el presupuesto mensual final será de **248,526** y el anual de **2,982,316**.

Esta ficha técnica está elaborada para que rápidamente se pueda observar las variaciones entre la estimación de presupuesto de gasto fijo y variable con los gastos actual o real.

ELABORACIÓN FICHA TÉCNICA GASTO GENERAL POR DEPARTAMENTO (ESTIMACIÓN DE PRESUPUESTO)

1.- Conceptos

Estimación
de
presupuesto
en unidad
monetaria
\$

Estimación
de
presupuesto
en unidad
de
porcentaje
%

Presupuesto
actual o real
en unidad
monetaria
\$

Presupuesto
actual o real
en unidad
de
porcentaje
%

Balance
entre la
estimación y
los gastos
actuales

ELABORACIÓN FICHA TÉCNICA GASTO GENERAL POR DEPARTAMENTO (ESTIMACIÓN DE PRESUPUESTO)

2.- Estimación de Presupuesto de \$

La estimación de presupuesto tiene que ser realista e insertar los números lo más exacto posible para gastos fijos y gastos variables.

Ejemplo:

Gasto Fijo

Renta \$40,000.00

Gasto Variable

Electricidad \$17,990.00



ELABORACIÓN FICHA TÉCNICA GASTO GENERAL POR DEPARTAMENTO (ESTIMACIÓN DE PRESUPUESTO)

3.- Estimación de Presupuesto en %

Con el fin de obtener un análisis más rápido se convierte le estimación de presupuesto de unidad monetaria en unidad de porcentaje % eso ayudara a tener de forma objetiva sin dar cantidades que se mantienen de forma confidencial.

LA ACTIVIDAD

INGRESOS **202.300** **100%**

Jardinería	120.000	59%
Paisajismo	80.000	40%
Otros	2.300	1%

GASTOS **-180.175** **-89%**

Gastos directos	-67.000	-33%
Material	-50.000	-25%
Personal externo	-17.000	-8%

Gastos de personal	-80.000	-40%
Dirección	-30.000	-15%
Administración	-15.000	-7%
Técnicos	-35.000	-17%

Gastos generales	-33.175	-16%
Alquileres	-18.000	-9%
Publicidad	-2.000	-1%
Gestoría	-1.200	-1%
Suministros y comun.	-1.800	-1%
Amortización	-500	0%
Otros	-9.675	-5%

Resultado **22.125** **11%**



ELABORACIÓN FICHA TÉCNICA GASTO GENERAL POR DEPARTAMENTO (ESTIMACIÓN DE PRESUPUESTO)

- **Ejemplo:**
- Gasto Fijo de la Renta de \$40,000.00, total de los gastos generales de \$106.990,00, con una formula de 3 facilmente se obtiene la equivalencia en porcentaje.
-
- *Formula*
- **Renta/Gasto General X 100 =
Porcentaje de Gasto**
- **\$40,000 / \$106,990 X 100 = 37.38%**
-

ELABORACIÓN
FICHA TÉCNICA
GASTO GENERAL
POR
DEPARTAMENTO
(ESTIMACIÓN DE
PRESUPUESTO)

Ejercicio:

Completa el renglón de
estimación de
presupuesto en
porcentaje utilizando un
gasto general de
\$106,990.00

	Estimación de Presupuesto \$	Estimación de presupuesto %
Gasto fijo		
Renta	\$40,000-00	
Amortización	\$5,000.00	
Seguro	\$2,500.00	
Gasto variable		
Electricidad	\$17,990.00	
Agua	\$1,250.00	
Gas	\$13,000.00	
Publicidad	\$11,500.00	

ELABORACIÓN FICHA TÉCNICA GASTO GENERAL POR DEPARTAMENTO (ESTIMACIÓN DE PRESUPUESTO)

4.- Presupuesto Real \$

Para obtener los gastos reales se utilizan facturas y notas de todos los gastos del periodo, sin olvidar fletes y impuesto del ejercicio financiero del mes en acuerdo a la fecha del reporte financiero.

5.- Presupuesto Real %

De la misma manera se convierte le estimación de presupuesto de unidad monetaria \$ en unidad de porcentaje %



ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 8

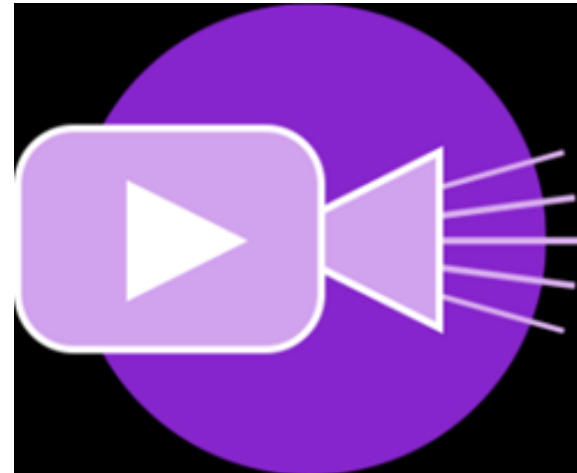
VIDEO

Tabla de Presupuestos Real



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario





GASTOS DE NÓMINA

El porcentaje de ingresos que un restaurante debe gastar en la nómina depende del tipo de restaurante, restaurantes de servicio completo requieren personal que los restaurantes de servicio limitado.

En general un restaurante debe pagar a sus empleados entre 25 y 35 por ciento de los ingresos.



FICHA TÉCNICA PARA NOMINA

	Estimación de Presupuesto \$	Estimación de Presupuesto %	Presupuesto Real \$	Presupuesto Real %
Departamento				
Cocina	\$50,000.00	42.37%	\$48,000.00	96.00%
Servicio	\$35,000.00	29.66%	\$34,555.00	98.73%
Mantenimiento	\$19,000.00	16.10%	16,000.00	84.21%
Administración	\$14,000.00	11.86%	\$15,000.00	107.14%
Total de gasto de nomina	\$118,000.00	100.00%	\$113,555.00	96.23%

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 8

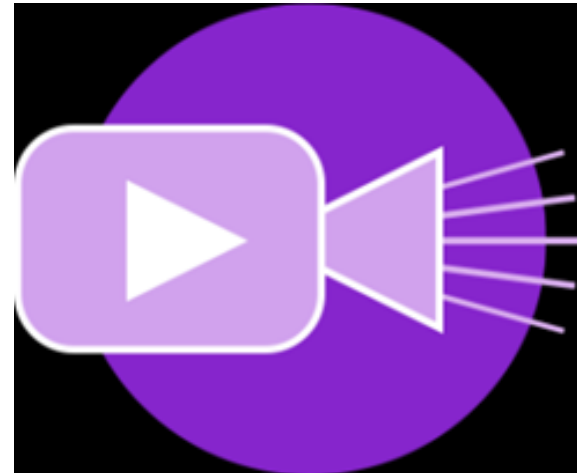
VIDEO

Gasto de Nomina



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario





CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE
ALIMENTOS

ASIGNATURA 3.4

Clase # 9

RECETA STD

MERMAS Y DESPERDICIO



RECETA ESTANDAR

Listado de todos los ingredientes que se usan para elaborar las preparaciones, en la cual deben incluir las cantidades de cada ingrediente con sus respectivas unidades y sus costos.

Además de ser una guía para saber cómo preparar y montar algún platillo, o incluso para determinar el tiempo real de preparación, esencialmente, la receta estándar nos sirve para calcular el costo real de cualquier platillo.

Pastel de chocolate sencillo

Ingredientes

Porciones: 24

- 2 tazas de azúcar estándar
- 1 3/4 tazas de harina
- 3/4 taza de cocoa en polvo
- 1 1/2 cucharaditas de polvo para hornear
- 1 1/2 cucharaditas de bicarbonato de sodio
- 1 cucharadita de sal
- 2 huevos
- 1 taza de leche
- 1/2 taza de aceite vegetal
- 2 cucharaditas de esencia de vainilla
- 1 taza de agua hirviendo



Modo de preparación

- a) **Preparación: 20min › Cocción: 30min › Listo en: 50 min**
1. Precalienta el horno a 180 ° C. Engrasa y enharina 2 moldes redondos medianos.
 2. En un tazón grande, mezcla el azúcar, harina, cocoa, polvo para hornear, bicarbonato de sodio y sal. Forma un pozo en el centro y agrega los huevos, leche, aceite y vainilla. Bate durante 2 minutos con batidora eléctrica a velocidad media. Incorpora la taza de agua hirviendo. La masa estará aguada, pero es normal.
 3. Vierte dentro de los moldes y hornea de 30 a 35 minutos, o hasta que pasen la prueba del palillo. Deja enfriar durante 10 minutos dentro de los moldes, luego desmolda y coloca sobre una rejilla para que enfrien completamente.

RECETA ESTANDAR

A diferencia de la receta convencional de libros y revistas de cocina, la receta estándar contiene muchos más parámetros que el tiempo, dificultad de preparación, clasificación de la receta o consejos, justamente para poder obtener el costo del platillo, bebida o postre.

Además, de ser una herramienta para el control financiero, la receta estándar tiene otro beneficio muy importante:

No importara quién y dónde preparen la receta, la calidad será la misma.

Nombre de la receta:

MUCHINES DE YUCA
RELLENOS

Género :

Entradas

Porciones/peso:

8 pax

Fecha de producción:

26/09/2014

Observaciones:

Técnicas, Refrito, gran fritura



INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	CANTIDAD	COSTO	CANTIDAD	COSTO
Yuca rellena	gr	1000	500gr	\$ 0,30	1000gr	\$ 0,60
Carne molida de cerdo	gr	500	500gr	\$ 4,25	500gr	\$ 4,25
Yemas de huevo	u	2	1u	\$ 0,15	2u	\$ 0,30
Huevos cocinados	u	2	1u	\$ 0,15	2u	\$ 0,30
Cebolla paitaña	u	1	1u	\$ 0,30	1u	\$ 0,30
Perejil	cdas	2	1u	\$ 0,25	1cda	\$ 0,05
Culantro	cdas	2	1u	\$ 0,25	1cda	\$ 0,05
Agua	cm ³	40	---	---	----	---
Aceite	L	1	1L	\$ 2,80	1L	\$ 2,80
Aceite achiote	cdas	2	1/2L	\$ 1,60	2cdas	\$ 0,02
Sal	c/n	c/n	500gr	\$ 0,45		\$ 0,02
Comino	c/n	c/n	50gr	\$ 0,60		\$ 0,02
Pimienta	c/n	c/n	50gr	\$ 0,45		\$ 0,02
					TOTAL	\$ 8,73
PROCEDIMIENTO						
1) Rallar la yuca y dejar escurrir. No exprima. Cuando esté lista, agréguele sal, las 2 yemas de huevo y el achiote hasta que le dé un color crema pálido. Aparte haga refrito con la cebolla, el perejil y el culantro, aliñelo con sal y comino, agréguele a la carne y déjela refreír un rato. Añada un poquito de agua y dejar cocinar bien						
2) Cuando la carne esté cocida y el jugo se haya evaporado, póngale el aceite de achiote y feria otra vez. Compruebe la sazón, corte los huevos cocinados en pedazos pequeños y agrégueselos a la carne.						
3) Con la mano, tome unas pequeñas porciones de masa, hágale un hoyo a cada una y rellénelo con la carne, deles forma ovalada y póngalos a freír en abundante aceite caliente.						
4) Colocar sobre un papel absorbente o sobre una rejilla de alambre para eliminar el exceso de aceite.						

RECETA ESTANDAR

La clasificación de una receta en estándar y sub receta depende de los criterios específicos de cada negocio, con lo cual la subreceta es opcional.

Así mismo no requieren rellenar todos los conceptos que las integran, sobre todo donde se maneja la sub receta.

TIPO DE RECETA.

Estándar.

Receta completa, en la cual se indican todos los ingredientes o preparaciones (sub-recetas) que se utilizarán.

Complementaria.

Receta para explicar cómo realizar alguna sub-receta que se necesite en la receta estándar, por ejemplo, salsas, fondos y preparaciones previas.

Título de la Receta.

Nombre del platillo o bebida a elaborar.

Clasificación.

Se divide en por tiempos (entrada, sopa, plato fuerte, postre), especialidad (mexicana, italiana, alemana, japonesa), temporada o festividad (Navidad, Vigilia, Ramadán), hasta necesidades nutricionales específicas (celíacos, diabéticos).

Rendimiento.

El peso total de la preparación al final de su elaboración, a una unidad de medida se especifica en litros o kilogramos.

Tamaño de la porción.

La cantidad de cada porción.

Número de porciones.

De acuerdo al rendimiento total y el tamaño de la porción, se calcula el número de porciones.

Tiempo de preparación.

El tiempo estimado para que el cocinero prepare y monte la preparación.

Tiempo de cocción.

El tiempo que la preparación permanece en el proceso de cocción.

Temperatura de servicio.

La temperatura que debe tener el platillo, postre o bebida cuando se sirve al comensal.

Costo total de insumos.

Suma de los importes de los ingredientes de la receta.

Costo unitario.

Se divide el costo total de insumos entre el número de porciones.

Precio de Venta (sin IVA).

Se suma el costo unitario, más los costos indirectos y otros.

CONCEPTOS

% de costo y utilidad bruta.

Son los porcentajes de la relación entre ganancia y el costo.

Utilidad.

Cantidad de dinero que se va a ganar por porción.

Precio de venta.

Es el precio de venta más el IVA.

Peso bruto.

Es la cantidad que se requiere de cada ingrediente, sin limpiar o acondicionar para la preparación.

Peso neto.

Es la cantidad resultante de cada ingrediente después de desechar la merma de cada producto.

Unidad.

Unidad de medida base del producto, que se indica en litros o kilogramos.

Porción.

Guía rápida para saber si el ingrediente viene en piezas, tazas, cucharadas, etc.

Costo unitario.

Costo del kilogramo o litro del ingrediente.

% de rendimiento.

Rendimiento de cada ingrediente respecto a las mermas.

Importe.

Costo del ingrediente en función de su peso bruto y su costo unitario.

Técnica.

Los pasos a seguir para elaborar la receta.

Presentación.

Pasos a seguir para su presentación.

Equipo para producción.


Equipo de trabajo para la elaboración de la receta.

Equipo para presentación.

Equipo de trabajo para la presentación.

Aporte nutricional.

Datos sobre las características nutrimentales de la receta.

	A	B	C	D	E	F	G	H			
1	RECETA ESTANDAR										
2	Nombre de la Preparacion: Sopa de Cebolla										
3	numero de porciones: Dos Pax										
4	ingredientes	cantidad	unidad	valor unitario	valor total	FOTO 					
5	Cebolla grande	1 1/2	Unidad	2.6	227.2						
6	Mantequilla	200	Gramos	9.6	\$ 1.920						
7	Jerez seco	1/3.	Litros	\$ 0	\$ 0						
8	Pan tajado	10	Unidad	\$ 0	\$ 0						
9	Queso gruyere	50	Gramos	\$ 0	\$ 0						
10	Caldo	500	Mililitros	\$ 0	\$ 0						
11	Sal	C.N									
12											
13											
14											
15											
16											
17	PREPARACION										
18	Derretir la mantequilla en un sartén y freír la cebolla, cortar en aros finos hasta que este										
19	transparente, añadir el caldo, tapar y cocinar a fuego lento, rectificar sazón y cocinar cinco										
20	minutos más, cubrir con queso gratinar, incorporar cebolla caramelizada. Servir y decorar el										
21	plato.										
22											
23											
24											
25											
26	Proteínas: 13.82 gramos, Calcio: 246 Mg, Hierro: 1.05 Mg, Grasas: 31.47 G. KiloCalorías: 540 Kcal,										
27	Vitaminas: A										
28											
29											
30	AREA DE (PARTIE): Cocina Caliente										
31	EQUIPO NECESARIOS: Estufa										
32	BATERIA DE COCINA: Olla, cuchillo, tabla, paila										
33											
34	TRABAJO NETO EN: HORAS :				MINUTOS: 20						
35	GRADO DE DIFICULTAD: 1										
36	ACOMPañAMIENTOS:										
37	Nota: se adiciona el 10% mas de los ingredientes por concepto de mermas										
38											
39											
40											
41											
42											

RECETA ESTANDAR

Una vez rellenos los campos de la receta estándar, se procederá a sacar el costo real del platillo, poner precio de venta y saber la ganancia del mismo.

La receta estándar es la parte medular en la administración de un restaurante, el cual si no emplea un correcto manejo estandarizado de recetas, los precios en carta, no serán correctos en relación con el platillo.

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 9

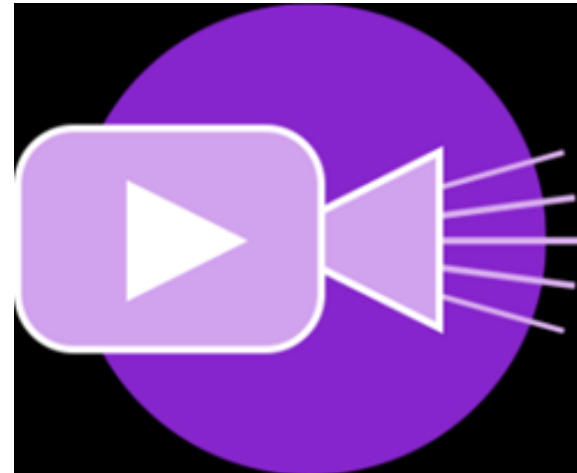
VIDEO

Receta Estándar



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



QUÉ SON: MERMA & RENDIMIENTO

VS

¡DESPERDICIO!



MERMAS/DESPERDICIO

El concepto de merma muchas veces puede confundirse con desperdicio, sin embargo, hay una gran diferencia entre ambos.

Las mermas representan disminución o reducción de una cantidad total, en resumen es una pérdida en términos físicos.

El desperdicio se refiere específicamente a un mal gasto o incorrecto aprovechamiento de los insumos con los que se cuenta en las cocinas. Es importante entender la diferencia, esto para conocer las acciones concretas que podrían ayudar a controlar las mermas.



MERMAS/DESPERDICIO

Las mermas no se producen solo en la limpieza o pelado de los productos, se dan también en el proceso de cocción, esto se evidencia al medir la cantidad resultante de un producto y corroborar que hubo disminución del peso inicial.

Las pérdidas por merma son inevitables y representan costos para el negocio, por lo cual, trabajar en aspectos que sí se pueden controlar como los desperdicios y desechos es importante para reducir el impacto.





MERMAS / DESPERDICIO

¿Cómo calcular la merma?

Primero se debe conocer el peso inicial del producto y a eso restarle el peso final del mismo, esto después de su debida preparación y cocción.

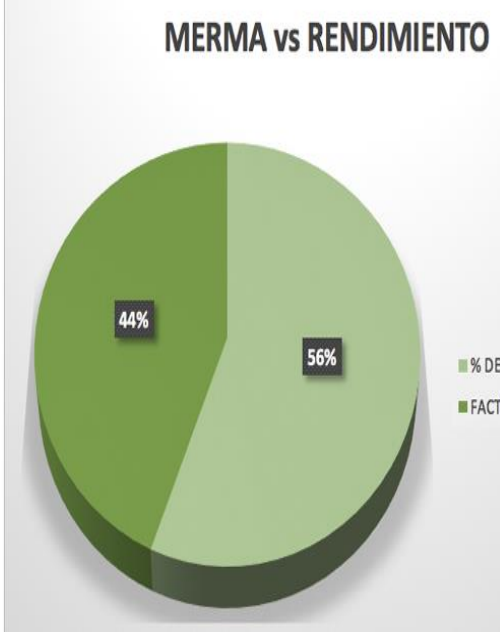
Algunos de los alimentos que producen mayor cantidad de mermas en las cocinas son el ajo, la coliflor, la zanahoria, la piña, la mandarina, las costillas de cerdo, el cordero y el pollo.

MERMAS Y RENDIMIENTOS

PESO INICIAL DEL PRODUCTO	500
PESO DE PERDIDA DE LIMPIEZA	280

MERMA	280	
PESO INICIAL PROD	PESO FINAL PROD	D APROV
500	220	0

% DE MERMA	56%
FACTOR DE RENDIMIENTO	44%



COMO CALCULAR LA MERMA

En Unidad

El costo de los productos se calcula a la unidad:

Huevo, naranja, pollo, etc.

Es necesario dividir el precio de compra por el número de unidades.

Ejemplo

Un costal de papas que contiene 150 papas, cuesta \$ 85.

Calculamos el precio de la unidad, dividiendo el precio de compra por la cantidad de piezas.

$$\text{\$85.00} / 150 = \text{\$0.56 por pieza}$$



**COMO
CALCULAR LA
MERMA**

EN UNIDAD

Producto	\$ de Compra	Total de Piezas	\$ por Pieza
Vino blanco	1587.20	12	132.26
Naranja	328.54	113	2.90
Salchicha	58.78	16	3.66
Huevo	108.20	30	3.60



COMO CALCULAR LA MERMA

En Porción

Alimentos como harina, leche, azúcar, embutidos, etc.

El costo unitario se convierte en un costo a la porción, multiplicando la cantidad de la porción por el precio a la compra dividido por 1000 equivalente a la unidad de 1 kilo = 1000 g.

Siempre multiplicar la cantidad utilizando unidad de 1000.

Por 1.000 kilo se utiliza como 1000

Por 0.200 kilo se utiliza 200 únicamente eliminó el punto decimal.

COMO CALCULAR LA MERMA

Ejemplo

La porción de jamón en un sándwich es de 0.075 Kg

El jamón cuesta \$ 77.25 el Kg. (1000 g)

Cuánto cuesta cada porción?

$$75 \times \$77.25 / 1000 = \$5.79 \text{ por Porción}$$

En líquidos un aderezo lleva 0.200 L de vinagre.

Cuánto cuesta la porción de vinagre que entra en la porción del plato si el vinagre cuesta \$ 21.40 L (1000 mL.)

$$200 \times \$21.40 / 1000 = 4.28 \$ \text{ por Porción}$$



EN PORCIÓN

Producto	Cantidad por Porción	\$	Equivale a la unidad completa de 1 kilo	\$ por Porción
Queso	0.120	\$110.00		13.20
Vino tinto	0.150	\$135.55		20.33
Chorizo	0.075	\$65.18		4.88
Pechuga de pollo	0.180	\$78.75		14.17
Leche	0.160	\$13.40		2.14
Chocolate	0.060	\$231.50		13.86
Frijol negro	0.060	\$27.90		1.67
Cúrcuma	0.005	\$56.66		0.28
Azafrán	0.003	\$2138.20		6.41
Carne molida	0.120	\$58.00		6.96

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 6

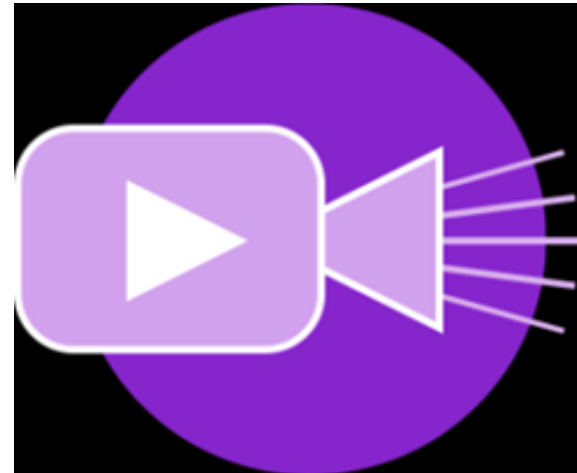
VIDEO

Como calcular la merma y
rendimiento



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario





TIPOS DE MERMAS

Merma Inicial:

Se produce cuando se prepara el ingrediente, ejemplo, la cebolla puede tener una merma del 10% cuando es para la ensalada, que corresponde a la cantidad que se tira o no es válido para la preparación.

Se calcula pesando el ingrediente antes y después de su limpieza o preparación previa.

PORCENTAJE DE PERDIDA

Se calcula con una simple regla de tres después de encontrar el peso de la pérdida, el peso de la pérdida es el peso a la compra menos el peso que me quedo, peso de la pérdida por 100 que equivale al 100% del producto dividido por el peso de compra.

Un costal de manzanas que pesa 25.00 kg a la compra.

Después del pelado y preparación, quedan 20.00 kg. utilizables el porcentaje de pérdida será

$5 \times 100 / 25 = 20 \%$ Porcentaje de Perdida



PORCENTAJE DE PERDIDA

Producto	Peso de la Perdida	Equivalencia del 100%	Peso a la Compra	% de Perdida
Papa	6.00		20.00	
Cebolla	10.00		55.00	
Zanahoria	7.00		44.00	
Cacahuete	10.00		35.00	
Tamarindo	20.00		50.00	
Camarón	.600		2.500	
Ostión	28.00		40.00	

PORCENTAJE DE RENDIMIENTO (UTILIZABLE)

La pérdida de peso calculada será representada sobre la forma de porcentaje de pérdida, y se establecerá el rendimiento del alimento.

Tomando las manzanas.

100 representando en 100% del producto a la compra menos el porcentaje de la pérdida será igual a el porcentaje de rendimiento del alimento.

100 % - 20 % = 80 % Rendimiento Real

El rendimiento de todos los alimentos se establece de la misma manera y se archiva en su ficha técnica de rendimiento



PORCENTAJE DE RENDIMIENTO (UTILIZABLE)

TOMAR LOS INGREDIENTES Y EL PORCENTAJE DE PÉRDIDA DEL EJERCICIO ANTERIOR Y CALCULAR EL PORCENTAJE DE RENDIMIENTO.

Producto	Equivalencia del 100%	Porcentaje de la perdida	Porcentaje del rendimiento
Papa			
Cebolla			
Zanahoria			
Cacahuete			
Tamarindo			
Camarón			
Ostión			



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

ADMINISTRACION Y COSTEADO DE
ALIMENTOS

ASIGNATURA 3.4

Clase # 10

RENDIMIENTO DE LA CARNE

COSTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS



RENDIMIENTO DE LA CARNE

El cálculo de rendimiento de la carne es más complicado 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, deshuesado, desgrasado, cortado o en el cocido se observan diversos porcentajes de pérdida importante.





RENDIMIENTO DE LA CARNE

Ejemplo

Una pierna de cordero de **2.5 kg.** cuesta **\$ 97.30 el kg.**

Después del deshuesado, huesos y restantes, da una pérdida de **725 gr**

Se calcula el porcentaje en una regla de tres, convertir el peso a la compra en gramo.

2500 gr. igual al **100 %** de la carne a la compra

La cantidad de la pérdida multiplicado por **100** que equivale al **100%** del producto a la compra dividido entre la cantidad de gramo a la compra.

$725 \times 100 / 2500 = 29\%$
Porcentaje de Pérdida.



RENDIMIENTO DE LA CARNE

A partir del porcentaje de pérdida se obtiene 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 es igual a el porcentaje de rendimiento del alimento limpio.

$$100 \% - 29 \% = 71 \%$$

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

RENDIMIENTO DE LA CARNE

En el 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 el negocio tiene que absorber el **29 %** de pérdida.

El rendimiento de la pierna después del deshuesado es igual el precio a la Compra, **\$97.30** equivale a **71%** ya hubo una pérdida de **29%** durante el proceso de limpieza.



RENDIMIENTO DE LA CARNE



A partir del rendimiento de pérdida se obtiene el nuevo precio de la pierna de cordero después del deshuesado.

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

En el 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 el negocio tiene que absorber el **29 %** de pérdida.

RENDIMIENTO DE LA CARNE

El rendimiento de la pierna después del deshuesado igual el precio a la compra.

El precio a la compra multiplicado por 100 que equivale a 100 % de la pierna a la compra dividido por el porcentaje de pérdida.

$$\$97.30 \times 100 / 71 = \$137.04$$

Nuevo precio después del deshuesado.

Este precio será utilizado en las recetas de todas las preparaciones que usen este tipo de corte.





TIPOS DE MERMAS

MERMA EN EL PROCESO DE COCINADO

A la merma inicial hay que sumarle la merma que se produce durante el cocinado del ingrediente, por ejemplo, si la cebolla se usa para ensalada no habrá merma procedente del cocinado, pero si se carameliza, dependiendo de la técnica, puede tener una merma adicional del 50%, con lo que la merma final sería del 55%.

En la realidad el cocinero, deberá pesar el producto final para calcular el verdadero peso de la merma.

RENDIMIENTO DESPUÉS DE COCCIÓN

La pierna de cordero deshuesada de **1775 gr.** cuesta **\$ 137.04 el kg.**

En acuerdo al cálculo anterior y después de la cocción la pérdida es de **355 gr.**

Se calcula la pérdida de la cocción de la misma manera con una regla de tres.





RENDIMIENTO DESPUÉS DE COCCIÓN

Importante convertir el peso a la compra en gramo. **1775 gr.** igual al **100 %** de la carne deshuesada.

La cantidad de la pérdida de la cocción multiplicado por **100** que equivale al **100%** del producto utilizado dividido entre la cantidad de gramo de la pérdida de la cocción.

$355 \times 100 / 1775 = 20 \%$ Perdida por Cocción.

A partir del porcentaje de pérdida de la cocción se obtiene 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 es igual a el porcentaje de rendimiento de la carne deshuesada y cocida.

RENDIMIENTO DESPUÉS DE COCCIÓN

- 20 = 80% Rendimiento Cocida

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



PRECIO DE LA PIERNA DE CORDERO COCIDA

Para obtener el nuevo precio
Utilizar el precio de la pierna después del deshuesado multiplicado por **100**
que equivale a **100 %** de la pierna antes de la cocción dividido por el
porcentaje del rendimiento de pérdida de la cocción.

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

Este precio será utilizado en las recetas que se elaboren con este tipo de carne.

Ejemplo

FICHA TÉCNICA DE RENDIMIENTO DE LA CARNE

Descripción del producto					Fecha de elaboración									
Producto a la compra					Primera perdida preparación					Segunda perdida cocción				
Producto	Marca / categoría / código	Cantidad a la compra	Unidad de peso	Precio a la compra	Peso de perdida	Porcentaje de la perdida	Rendimiento de la carne limpia en porcentaje %	Precio de la carne limpia y deshuesada	Coficiente	Peso de perdida antes de la cocción	Porcentaje de la perdida	Rendimiento de la carne limpia en porcentaje %	Nuevo precio	Coficiente
Pierna de cordero	México	2.500	KG	97.30	.750	29	71	137.04	1.48	1775.00	20	80	171.30	1.76

TIPOS DE MERMAS



La merma dependerá de la calidad del producto, la técnica y la elaboración.



La calidad del producto tiene una gran incidencia en su propia merma, además, cada cocinero tiene su propia forma de trabajar el producto y cada técnica culinaria utilizada influye en la merma.



En cualquier caso la buena gestión dependerá de la precisión que exista en el pesaje inicial, intermedio y final de cada ingrediente y de la elaboración en su conjunto.

CONOCER LA MERMA

El conocimiento de la merma es fundamental a la hora de fijar el precio final del producto, que se compra en bruto, la cantidad final que le llega al cliente es una porción mayor o menor del conjunto de los ingredientes comprados, por lo tanto, conociendo la cantidad final en el plato del cliente es la única manera de conocer el coste real de su preparación.

Un jamón con hueso comprado a \$ 40 el kilo, si el peso final de la ración es de 100 gr, esto es 0,100 kg, y no se calcula la merma se supondrá que el coste de la porción es de \$ 4,00.




CONOCER LA MERMA

Haciendo la prueba de rendimiento y al pesar el sobrante, incluido el hueso, se comprobó que el peso será aprox. el 50% del peso del jamón en bruto, y el coste real de la porción será de \$ 8,00 el doble ya que la merma es del 50%.

El coste es de \$ 8,00 porque realmente se usan 200 gr de jamón para que al cliente le lleguen 100 gr, pues hasta el hilo y empaque que sujeta el jamón se paga a precio de jamón.



OTROS TIPOS DE MERMAS



Control de Caducidades

Almacenamiento, Almacenes y Cocina.

Son de tipo evitables con una correcta manipulación de los ingredientes, control de caducidades y de las condiciones de almacenamiento.

Cocinado, pueden ser Inevitables

Previas al cocinado, propias de la manipulación anterior al cocinado del producto, por ejemplo, capas de la cebolla, pieles, cortezas, líquidos en los que se almacena, vísceras, etc.



OTROS TIPOS DE MERMAS

Propias del cocinado.

Fundamentalmente se deben a la evaporación que produce en la técnica, cocción, horneado, plancha, etc., a los que se ven sometidos los ingredientes.

Potencialmente Evitables.

Aprovechamiento previo al cocinado.

Se compone de aquellas partes desechadas de los ingredientes que pueden ser utilizadas en la misma elaboración o como base de otros platos, por ejemplo, cabezas de camarón, pescados, recortes de carne o partes de verduras.

OTROS TIPOS DE MERMAS

Cocinado y no servido. (Mise Place)

Se trata de todo aquello preparado para ser puesto a disposición del cliente, que no ha sido servido y que no puede ser aprovechado por motivos sanitarios u otros motivos.

Una mejor previsión de los servicios y el aprovechamiento de técnicas de envasado y regeneración pueden evitar en parte o totalmente estas mermas.



OTROS TIPOS DE MERMAS

Servicio.

Pueden ser:

Inevitables:

Se compone de todo lo servido en mesa al cliente y que este no ha consumido, siempre y cuando el tamaño de las raciones sea razonable.

Evitables.

Existen dos posibilidades:

Servido al cliente en raciones demasiado grandes, se solucionaría con un rediseño del tamaño de los platos.

OTROS TIPOS DE MERMAS

Puesto a disposición el cliente y no consumido, fundamentalmente ocurre en autoservicio, catering y etc.

En el autoservicio se puede evitar impidiendo que el cliente se sirva por sí sólo, en el catering es más complicado, se puede conseguir consiguiendo ajustando al máximo los productos preparados a las necesidades del servicio.

Origen de la merma		Tipo	Momento
Almacena- miento	Almacenes	Evitables	Manipulación
	Cocina		
Cocinado		Inevitables	Previo al cocinado
			Cocinado
		Potencialmente evitables	Aprovechamiento previo al cocinado
			Cocinado y no servido
Servicio		Inevitables	Servido y no consumido por el cliente
		Potencialmente evitables	Puesto a disposición del cliente y no consumido

CLASIFICACION DE LAS MERMAS

COSTO ALIMENTOS Y BEBIDAS

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





COSTO ALIMENTOS Y BEBIDAS

El concepto de costo de alimentos debe ser examinado en diferentes niveles a fin de tener en cuenta cualquier variables.

Una variable es la carta, cuando un plato se vende mejor que otro, habrá variaciones en el costo global de alimentos y se debe saber cómo esto afecta sus ganancias.

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

COSTO ALIMENTOS Y BEBIDAS

Máxima Admisible del Costo de Alimentos y Bebidas

El máximo admisible de gastos de alimentos es la cifra que determina el porcentaje de gastos de alimentos en la operación, necesario para alcanzar los objetivos de beneficios.

Se calcula a partir del actual presupuesto de funcionamiento.

Convertir el valor en \$ de estas tres áreas a un porcentaje de las ventas totales, restar estos números a partir de 100 para determinar el máximo admisible de gastos porcentaje de alimentos.

Join us for a

MEAL



Menu

PASTA	€2.50
PIZZA	€2.50
TAGLITELLE	€2.50
MUSHROOM	€2.50
VEGETARIAN	€2.50
GARLIC	€2.50
BREAD	€2.50



COSTO ALIMENTOS Y BEBIDAS

Si está trabajando con los porcentajes de ventas (100%)
Nómina del 27%,
Gastos Generales 20%,
Beneficio del 16%,
El máximo admisible de gastos de alimentos es del 37% (100 menos 63).

$$\text{cheque promedio} = \frac{120,000}{428}$$

$$\text{cheque promedio} = \$280$$

**COSTO DE
ALIMENTOS POR
PLATO**

Los factores que intervienen en la determinación de las ventas son:

1.- Calculo del Cheque Promedio por Pax:

Herramienta para ayudar a los proyectos diarios y semanales de ventas. Introducir las estimaciones de clientela y comprobar la cuenta promedio para cada venta, así como proporcionar la contribución porcentual diario.

COSTO ALIMENTOS Y BEBIDAS

Calculo de Cheque Promedio por Pax.

Ingreso de Venta, dividir entre las Pax
= Cheque Promedio Pax

$$\text{\$1800.00} / 20 = \text{\$90.00}$$

Calculo en Porcentaje por Pax

Ingreso por Pax entre Ingreso Venta =
Porcentaje por Pax

$$\text{\$90.00} / \text{\$1800.00} = 5 \%$$



COSTO ALIMENTOS Y BEBIDAS

Multiplicar el costo de alimentos por día, con el número de porciones vendidas.

Multiplicar el precio de venta por el número de porciones vendidas

Añadir dos columnas y luego multiplicar el costo total de 100 % y dividir por el total de ventas de la columna.

Esto dará como resultado el potencial costo de alimentos promedio.



COSTO ALIMENTOS Y BEBIDAS

FICHA DE CÁLCULO DEL PROMEDIO POR PERSONA

	Ingreso	Cantidad Pax	% por Pax	Promedio Pax \$
SERVICIO				
Desayuno	\$ 1,800.00	20	5 %	\$ 90.00
Comida	\$ 3,000.00	24	4 %	\$ 125.00
Cena	\$ 7,500.00	31	3 %	\$ 241.94
BALANCE	\$12,300.00	75	4 %	\$164.00

ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 10

VIDEO

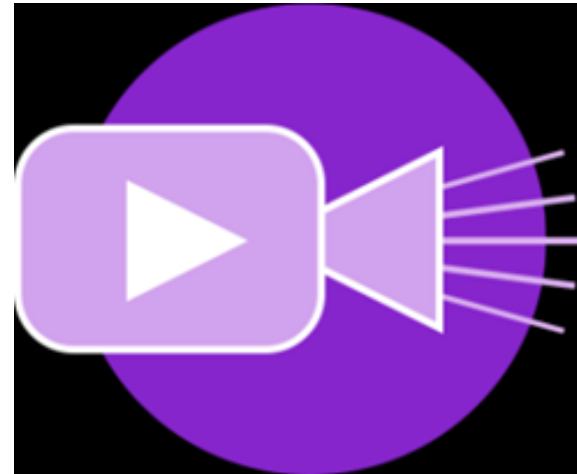
Costeo de Platos del Menú 1

Costeo de Platos del Menú 2



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario



ADMINISTRACION Y
COSTEADO DE
ALIMENTOS
ASIGNATURA 3.4

CLASE # 10

VIDEO

Punto de Equilibrio



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

