CONTROL DE LA PRODUCCIÓN DE LOS

MENÚS

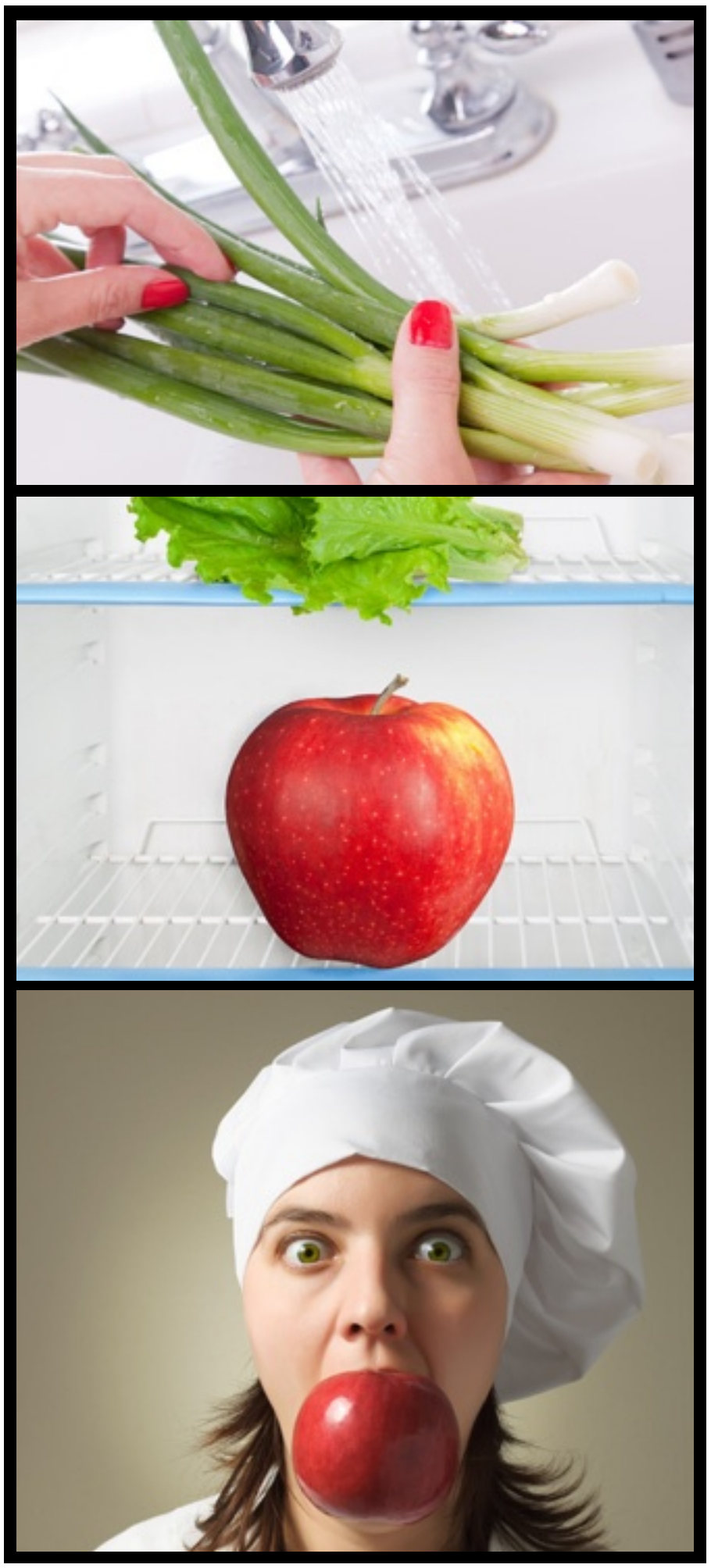
Para que los menús tengan los efectos esperados dentro de la utilidad de los restaurantes, es necesario establecer unos procesos de control tendientes a optimizar los recursos con que se cuenta en la cocina y, así, garantizar la rentabilidad esperada por el negocio, así como la satisfacción de nuestros clientes.

El control de la producción es una responsabilidad del jefe de cocina; sin embargo, la administración del negocio o los propietarios deberán determinar unos parámetros sobre los cuales se debe guiar el directo responsable.

POR ELLO DEBEMOS TENER UNOS PRINCIPIOS BÁSICOS QUE SON:

- Supervisar que los artículos producidos tengan la calidad, la cantidad y la presentación esperada por el cliente.

- Cuidar que el servicio que se preste a los clientes esté de acuerdo con lo que ellos esperan del establecimiento.



• Vigilar que el tratamiento de la materia prima se efectúe según los parámetros de control, la higiene y la conservación de los alimentos.

• Verificar que los productos despachados, según la orden del cliente, sean verdaderamente consumidos por él y no que se desvíe la orden para otros fines, como por ejemplo para consumo de algunos empleados.

• Supervisar que las ordenes de producción se originen realmente en la mesa del cliente.

RECETA ESTÁNDAR

Este formato se debe realizar por cada preparación que se ofrezca en la carta, apoyado por recetas secundarias o sub recetas que pueden ser las utilizadas para preparaciones de base (acompañamientos y/o salsas); por ejemplo una sub receta es el arroz; pues se elabora su receta y se coloca su costo en todas las recetas que lleven arroz como acompañamiento, no hay que escribir los ingredientes del arroz nuevamente en cada receta, pues sería una perdida infinita de tiempo.

EXISTEN RECETAS ESTÁNDAR DE :

Producción

Que se limitan a dar los ingredientes, la unidad, el valor unitario determinado según la unidad, el valor total de cada ingrediente, la sumatoria de los valores totales para determinar el costo de los ingredientes, incrementa en un 10 por ciento este último valor como provisión para aquellos ingredientes que no es posible valorizar o para un posible incremento en los precios de compra y determina el costo total de la preparación para poder luego determinar el costo de la porción.

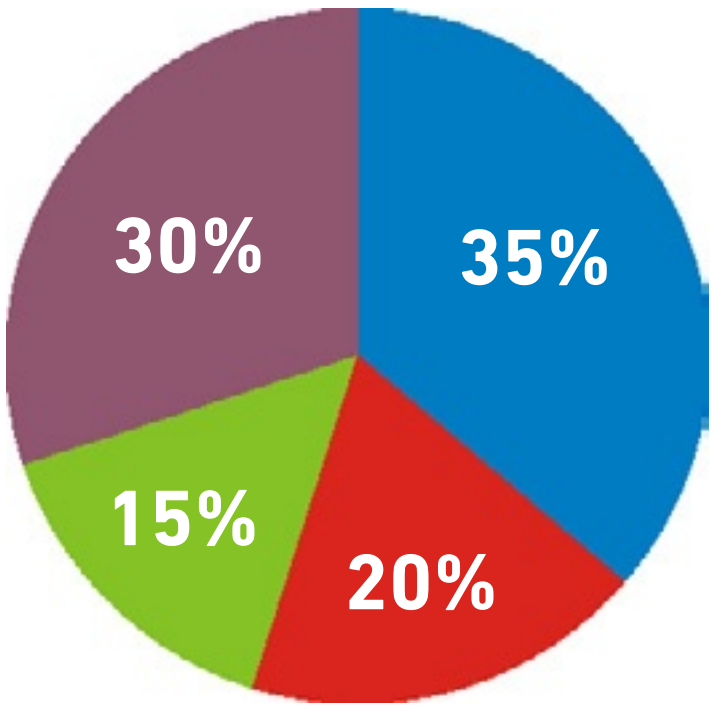
La de Costos

Tiene la misma información que la anterior, pero va más allá, pues debe determinar los porcentajes de materia prima con los que trabaja el establecimiento, los precios potenciales de venta, el precio real de venta, el costo real de la preparación, el IVA que va a generar la venta de esta preparación y, por último, el precio carta para cada uno de los productos ofrecidos en la carta.

Los que no son ofrecidos en la carta solo se trabajan en las recetas de producción hasta la determinación del costo porción, sin agregar el margen de error o variación. va a generar la venta de esta preparación y, por último, el precio carta para cada uno de los productos ofrecidos en la carta.

Los que no son ofrecidos en la carta solo se trabajan en las recetas de producción hasta la determinación del costo porción, sin agregar el margen de error o variación.

ELEMENTOS DEL PRECIO DE VENTA



- **COSTO MATERIA PRIMA (30-35%)**
- **MANO DE OBRA (18-20%)**
- **GIF (SERVICIOS, ARRIENDOS, NOMINA 15 - 17%)**
- **UTILIDAD (+/- 30%)**

PRECIO DE VENTA UNITARIO
VENTA MES

CÓMO SE DETERMINA EL PRECIO DE VENTA DE UN PRODUCTO?

Según lo expuesto en el gráfico y a lo explicado en esta unidad, los negocios deben incluir en sus precios de venta todos los rubros que afectan sus finanzas o que en otras palabras deben pagar.

El gráfico muestra cómo se distribuyen los porcentajes de costos y gastos en el precio de venta.

Para hallar el precio de venta de un producto se debe elaborar una sencilla regla de tres:

Si 35% es el valor de los insumos $xxx

Cuánto es el 100% que equivaldría al precio de venta.

Ejemplo: si los ingredientes de un plato tienen un costo de $3.200, y el porcentaje costo materia prima establecido por la gerencia es del 35%, ¿Cuál sería el precio de venta?

Entonces:

Si $3200 = 35% 3200 * 100 $ 9.142.85
precio de Venta; aproximando $ 9.200.00

X 100% 35

RECETA ESTANDAR

NOMBRE DE LA PREPARACION: A			No. DE PORCIONES	B
INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
C	D	E	F	G
COSTO TOTAL DE LA PREPARACIÓN				H
MÁRGEN DE ERROR O VARIACIÓN				I
COSTO TOTAL DE LA PREPARACIÓN				J
COSTO DE UNA PORCIÓN				K
PORCENTAJE COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDA POR LA GERENCIA				L
PRECIO POTENCIAL DE VENTA DE UNA PORCIÓN				M
PRECIO REAL DE VENTA DE UNA PORCIÓN				N
PORCENTAJE REAL DE COSTO				O
IVA GENERADO AL VENDER UNA PORCIÓN				P
PRECIO DE LA CARTA DE CADA PORCIÓN				Q
PREPARACIÓN R				TIEMPO

El precio de venta que nos da como resultado de esta operación se debe comparar con la competencia y el mercado para ver si es coherente venderlo en lo que nosostros deseamos o si debemos bajar su precio y, así, disminuir la utilidad generada por este producto

Diligenciamiento:

A. Nombre del plato a elaborar.
B. El número de porciones a costear en esta receta, se recomienda trabajar las recetas para 10 porciones para facilitar el cálculo de pequeñas cantidades, especialmente condimentos.
C. Todos los ingredientes que requiere la preparación.

D. Unidad de medida utilizada en la receta. Ejemplo: Kilos, gramos, litros, porciones etc.
E. Cantidad de producto de acuerdo al número de porciones a elaborar.
F. Valor de la unidad escrita en la casilla D. Si escribe kilo en la casilla de unidad, en esta casilla se escribe el valor de un Kilo de producto; si escribe gramos en la unidad, en esta casilla se escribe el valor de un gramo y así sucesivamente.

G. El resultado de multiplicar el valor unitario por la cantidad del producto, es decir E * F= G.
H. Sumatoria del valor total de todos los ingredientes.
I.10porciento*costototaldelosingredientes

**Este porcentaje puede variar de acuerdo a lo establecido por la gerencia.*

El 10 por ciento se asume de un 3.33 por ciento por las fluctuaciones permanentes en los precios, especialmente en las frutas y verduras; un 3.33 por ciento para imprevistos en la cocina, por ejemplo la subjetividad de los cocineros frente a los ingredientes que no pesan o miden el vino, la crema de leche entre otros; y el restante 3.33 por ciento para condimentos y especies que no se incluyan en la receta por su ínfima cantidad.

J. Costo total de los ingredientes + margen de error, es decir H + I = J.
K. Costo total de la preparación / número de porciones. Es decir J / B = K .
L. 35% a 45% de acuerdo a lo establecido por la gerencia.
M. Costo porción / %materia prima establecido .
N. Precio final de carta / 1,16 .
O. Costo porción / precio final de carta .
P. Precio final de carta * 0,16 .
Q. Precio potencial de venta * (1+0,16) es decir, más IVA, aproximo a un valor cerrado, analizo, tengo en cuenta la competencia, y elijo el precio final.
R. Se describen los pasos o procesos para la elaboración del plato junto al tiempo aproximado de elaboración.

Es importante mencionar que el precio de venta de nuestro producto también dependerá de ciertas políticas de costo que, de ser bien manejadas, harán que nuestro producto sea competitivo frente a nuestra competencia. Políticas de compra, negociación, almacenamiento, recibos de almacén, despachos a cocinas entre otras son actividades que deben garantizar el óptimo manejo de las materias primas para no tener que subir mis precios.

Ahora veamos un ejemplo de elaboración y costeo de una receta estándar:

RECETA ESTÁNDAR

NOMBRE DE LA PREPARACION:	MEDALLONES DE LOMITO A LA NORMANDA		No. DE PORCIONES	10
INGREDIENTES	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
LOMITO DE RES	KILO	2	20.000	40.000
CHAMPIÑONES	KILO	0,5	12.000	6.000
CREMA DE LECHE	LITRO	0,3	8.000	2.400
VINO BLANCO	C.C.	200	18.66	3.733,33
CEBOLLA CABEZONA	GRAMOS	250	1,4	350
SALSA BECHAMEL (SUB RECETA 001)	LITRO	1	2.800	2.800
COSTO TOTAL DE LA PREPARACIÓN				55.283,33
MÁGEN DE ERROR O VARIACIÓN				5.528,33
COSTO TOTAL DE LA PREPARACIÓN				60.811,66
COSTO DE UNA PORCIÓN				6.081,16
PORCENTAJE COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDA POR LA GERENCIA				35%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA DE UNA PORCIÓN				17.374.74
PRECIO REAL DE VENTA DE UNA PORCIÓN				17.241.37
PORCENTAJE REAL DE COSTO				35,2%
IVA GENERADO AL VENDER UNA PORCIÓN				2.758,62
PRECIO DE LA CARTA DE CADA PORCIÓN				20.000

Como podemos observar, el manejo de las unidades de medida en la receta estándar es fundamental; en el caso del vino, la unidad de medida es centímetros cúbicos, por lo cual hay que averiguar el costo de 1 c.c; dividiendo el costo de la botella en su contenido total, así: $14.000/750= $18,66 el valor de un centímetro cubico de vino, de la misma manera se trabajó la cebolla cabezona y la crema de leche.

Para el caso de la salsa bechamel, como se trata de una preparación de base, la receta estándar se elaboró con antelación determinando que el costo por litro es de $2.800.

Si no se tuviera la sub receta de esta salsa, se debería escribir cada vez que se utilice en una receta, todos sus ingredientes, lo cual es una pérdida de tiempo innecesaria.

En la determinación del precio de venta se obtuvo de acuerdo a las formulas planteadas, así:

•Costo de una porción: $ 6081,16 / 0,35 (% costo materia prima) = $ 17374.74

•Precio potencial de venta: $17374.74 * 1,16 (IVA) = $ 20154,70 precio de la carta.

Aproximando y analizando a la competencia lo aproximamos al mil más cercano, es decir $20.000.

•Para determinar el precio real de venta: $ 20.000 / 1,16 (así obtenemos además la base para determinar el IVA de $20.000) = $17241,37 IVA generado al vender una porción: 17241,37*0,16= 2758,62

ALGUNAS MEDIDAS PARA REDUCIR LAS PARTIDAS DE COSTOS Y DE GASTOS DE UN RESTAURANTE

Puesto que ya conocemos las principales fuentes de costo que afectan al negocio de restauración, podemos establecer una serie de medidas generales que los empresarios del sector pueden emplear para reducir dichos costos, de manera que puedan aumentar el margen que quieran conseguir por cada plato y que puedan fijar un precio de venta competitivo por cada uno de ellos.

A continuación, expondremos las siguientes medidas para reducir los costos en los que puede incurrir un restaurante:

• No utilizar, en la medida de lo posible, a intermediarios en sus compras, puesto que encarecen el costo de la materia prima.

• Negociar constantemente con los proveedores, tanto el precio como las condiciones de pago.

• Solicitar descuentos por consumo cuando considere que tiene un volumen importante de compras.

• Mantener una excelente relación con los proveedores. Tratarle como si fuera un cliente. De esta manera, generará confianza entre ambas partes.

• Enseñar las ofertas de la competencia, pero mostrando una actitud de fidelidad. ("Deseo seguir comprándole, pero me tiene que ayudar. Mire la oferta de la competencia...").

• Con respecto a los empleados de los restaurantes, procurar establecer los grados de ocupación óptimos.

Es decir, asignar al personal necesario cada día, en cada hora y por temporada, salvo los imprevistos, que también ocurrirán si no se prevén con antelación.

En definitiva, evitar tener una plantilla totalmente fija, desocupada a ratos y estresada en otros momentos.

• Si atendemos a los gastos generales del restaurante, se recomienda analizar cada una de las partidas que lo componen, preguntándose si alguna de ellas es imprescindible en su totalidad o si se pueden reducir, y por tanto, qué pasaría si se cancelan o se reducen. De esta manera, sabrá qué gastos hay que mantener y que no se pueden reducir (alquiler), qué gastos son susceptibles de tomar medidas de control para prevenirlos (agua, luz, gas,...) y qué gastos hay que eliminar directamente.

• Si el empresario del restaurante responde afirmativamente a si quiere que su negocio pueda tener una continuidad, lo más aconsejable es que el empresario invierta en sus instalaciones, que las mantenga en óptimas condiciones de uso durante la vida normal de cada instalación. De esta manera, se reducirá la partida de los gastos de mantenimiento. También es conveniente pedir garantías.

- Garantizar que no hallan pérdidas de materia prima por daños, contaminación o robos, estableciendo controles efectivos sobre cada una de las actividades del restaurante.

- Vigilar permanentemente las fluctuaciones en los precios de los productos; para analizar si es necesario cambiar los precios. La norma establece que los precios de la carta se deben cambiar máximo 2 veces al año, por eso el margen de error o variación establecido en la receta debe garantizar que no se generen pérdidas por este concepto.

- No perder de vista a la competencia. Antes de colocar los precios de mi carta, debo analizar la competencia directa, sus precios, presentación, tamaños de las porciones, valores agregados y todos aquellos elementos que mi competencia ofrece a los clientes para que podamos determinar si podemos cobrar más, menos o lo mismo que ellos de acuerdo a las características de mi negocio.