

Costos, Precios, Contribución y Presupuesto

En gastronomía y hotelería, si no entendemos los costos, ponemos mal los precios, no llegamos al punto de equilibrio y el negocio pierde dinero.

Prof.Tec. Sup. Mercedes Recalde



Objetivos de la Clase

Dominar estos cinco pilares fundamentales te permitirá construir un negocio gastronómico o hotelero rentable y sostenible en el tiempo.



Distinguir Tipos de Costos

Aprender a clasificar costos fijos, variables, directos e indirectos para tomar decisiones informadas.



Calcular Precio de Venta

Dominar tres métodos prácticos para fijar precios que aseguren rentabilidad.



Contribución Marginal

Entender cuánto deja limpio cada venta para cubrir costos fijos y generar ganancia.



Punto de Equilibrio

Calcular las ventas mínimas necesarias para no perder dinero en tu operación.



Presupuesto Básico

Armar un presupuesto completo en 5 pasos para ordenar las finanzas del negocio.



Costo vs Gasto: La Diferencia Fundamental

Costo

Es la plata que invertimos para producir algo y que **recuperamos con la venta**. Los costos están directamente vinculados a la producción de nuestros productos o servicios.

Ejemplos prácticos:

- Ingredientes para preparar un plato
- Amenities para una habitación de hotel
- Mano de obra directa en cocina
- Envases y embalajes

Gasto

dinero necesario para operar el negocio pero que **no recuperamos directamente** con una venta específica. Son necesarios para mantener el negocio funcionando.

Ejemplos prácticos:

- Publicidad y marketing
- Gastos administrativos
- Servicios públicos generales
- Seguros y licencias



Frase clave: "Costo se recupera con la venta. Gasto, no."

Clasificación de Costos

Entender cómo clasificar los costos es fundamental para tomar decisiones estratégicas. Existen dos criterios principales de clasificación que debemos dominar.



Costos Fijos (CF)

Se pagan aunque no vendamos nada. Son independientes del nivel de actividad del negocio.

Ejemplos con valores reales:

- Alquiler del local: \$500.000/mes
- Sueldos administrativos: \$350.000/mes
- Seguros y licencias
- Servicios básicos mínimos



Costos Variables (CV)

Suben o bajan según cuánto vendamos. Están directamente relacionados con el volumen de producción.

Ejemplos con valores reales:

- Harina e insumos por plato
- Amenities por noche de hotel
- Comisiones de delivery
- Envases y packaging



Costos Directos

Podemos asignarlos específicamente a un producto o servicio concreto.

Ejemplos:

- Ingredientes de un plato específico
- Mano de obra en producción
- Amenities de una habitación



Costos Indirectos

Necesarios para el local pero no asignables a un producto puntual.

Ejemplos:

- Marketing general del local
- Mantenimiento del establecimiento
- Limpieza general

📌 🙌 Reglas clave: Fijo/Variable = cómo se comporta el costo. Directo/Indirecto = a qué lo podemos asignar.

Del Costo al Precio: Tres Métodos Prácticos

El precio de venta no se copia del vecino, se calcula. Existen tres métodos simples y efectivos que todo profesional debe dominar para asegurar la rentabilidad de su negocio.

0

1 **Fórmula Básica**

PV = Costo Total + Ganancia deseada

El método más directo y simple. Sumamos todos los costos y agregamos la ganancia que queremos obtener.

Ejemplo práctico: Café con medialuna → Costo total \$800 + Ganancia deseada \$400 = **PV \$1.200**

0

2 **Markup (Multiplicador)**

PV = Costo Total × (1 + % de ganancia)

El Markup multiplica el costo total y asegura un margen fijo de ganancia. Es ideal para mantener porcentajes consistentes.

Ejemplo práctico: Pizza → Costo total \$3.000 × 1,70 (ganancia 70%) = **PV \$5.100**

0

3 **Food Cost %**

PV = Costo Ingredientes ÷ % Food Cost

El Food Cost es el porcentaje que representan los ingredientes sobre el precio de venta. Método estándar en gastronomía.

Ejemplo práctico: Plato → Ingredientes \$900 ÷ 0,30 (Food Cost 30%) = **PV \$3.000**



Frase clave: "Primero costo, después precio. Nunca al revés."

Food Cost: El Indicador Clave en Gastronomía

El Food Cost es uno de los indicadores más importantes en gastronomía. Nos dice qué porcentaje del precio de venta representan los ingredientes, permitiéndonos evaluar la rentabilidad de cada plato.

Fórmula del Food Cost

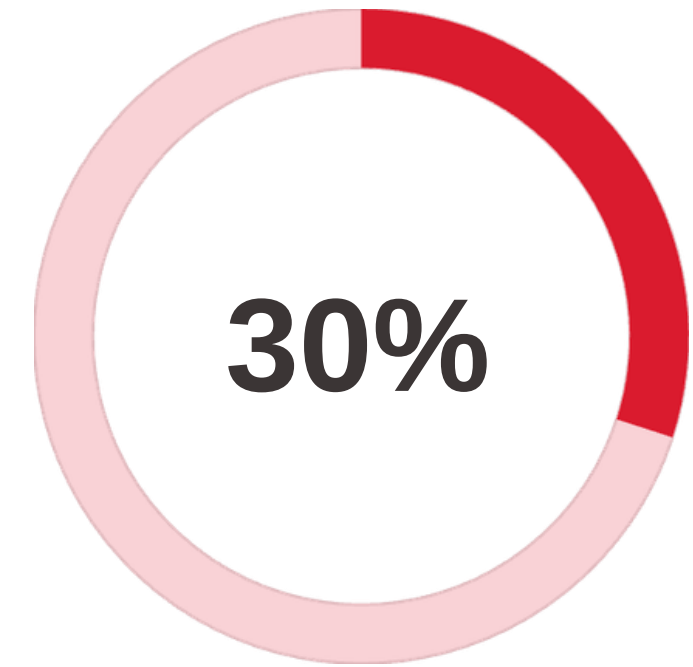
$$\text{Food Cost \%} = (\text{Costo Ingredientes} \div \text{Precio de Venta}) \times 100$$

Ejemplos de Cálculo:

- **Café con medialuna:** Ingredientes \$300, PV \$1.000 → Food Cost = 30%
- **Plato de pasta:** Ingredientes \$1.200, PV \$4.000 → Food Cost = 30%

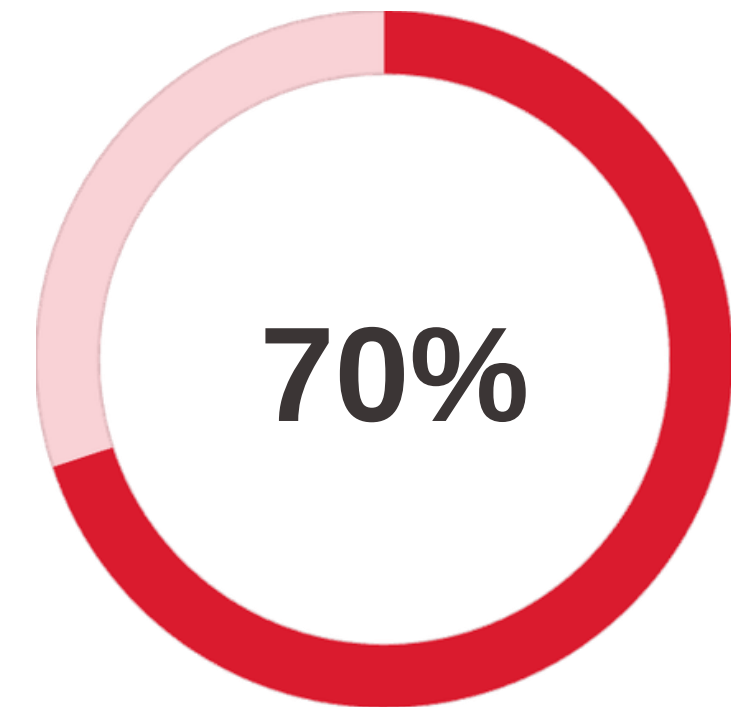
Valores de Referencia

- **Ideal: 25% a 35%** - Rango óptimo de rentabilidad
- **Menos de 25%:** Producto sobrevaluado o muy rentable
- **Más de 35%:** Baja rentabilidad, revisar precio o costos



Food Cost Ideal

Cubre ingredientes directos sobre el precio de venta



Margen Restante

Para cubrir costos fijos (contribución marginal) y generar ganancias

□ Costos Variables (CV)

→ Total que cambia según la cantidad vendida.
Ejemplo: $3.000 \text{ por pizza} \times 100 \text{ pizzas} = 300.000$.

□ Costo Variable Unitario (CVu)

→ Costo de UNA unidad (base para cálculos).
Ejemplo: \$3.000 por pizza.

□ CVu se usa para calcular:

- Contribución Marginal ($CMu = PV - CVu$)
- Punto de Equilibrio ($PE = CF \div CMu$)

□ Frase clave: 'Primero calculo el CVu. El total de CV lo saco multiplicando por cantidad.'