

Hoy no vamos a “hacer cuentas por hacer”.

Vamos a trabajar como si estuviéramos manejando un negocio gastronómico real.

Porque en gastronomía hay algo clave:

si no sabés cuánto te cuesta un plato, no sabés si ganás o perdés plata.

Primero, concepto base:

El food cost es el indicador que nos dice qué porcentaje del precio de venta se va en ingredientes.

Dicho simple:

de todo lo que cobro, cuánto se lo lleva la comida.

Y hay un número de referencia que se usa mucho:

alrededor del 30%.

¿Por qué?

Porque el resto —el 70%— tiene que cubrir todo lo demás:

sueldos, alquiler, servicios, impuestos y recién ahí la ganancia.

Ahora, problema real:

En la vida real, ustedes muchas veces no tienen el precio de venta.

Lo tienen que construir.

Y acá aparece la lógica clave de la clase:

el precio no se inventa, se calcula.

Entonces, ¿cómo lo hacemos?

Primero calculamos cuánto cuesta el plato.

Eso es sumar todos los ingredientes de la receta.

Después definimos un objetivo, por ejemplo:

“quiero que este plato trabaje al 30%”.

Y a partir de eso calculamos el precio:

precio de venta = costo ÷ food cost

Traducción directa:

si el plato cuesta 1000 pesos y quiero un 30%,

lo tengo que vender a 3333 aproximadamente.

Ahora, lo importante:

Ese número que les da no es “la verdad absoluta”.

Es un punto de partida para tomar decisiones.

Porque después aparece la realidad:

- ¿El cliente paga ese precio?
- ¿La competencia está más barata?
- ¿Mi concepto de negocio lo justifica?

Y acá es donde ustedes dejan de ser cocineros y empiezan a pensar como gestores.

Si el número no cierra, no es que “la cuenta está mal”.

Significa que hay que tomar decisiones:

- ajustar porciones
- cambiar ingredientes
- subir o bajar el precio
- o directamente sacar el plato

Ahora sí, lo que van a hacer:

Van a trabajar con una planilla con ingredientes y costos.

Y su tarea va a ser:

- calcular el costo total
- definir un food cost objetivo
- sacar el precio de venta
- y analizar si ese precio tiene sentido

Quiero que no se queden solo con el número.

Quiero que se hagan esta pregunta todo el tiempo:

“¿Este plato, así como está, es un buen negocio o no?”

Cierre:

Si entendieron esto, entendieron una de las bases más importantes del gerenciamiento gastronómico.

## 1. MARCO TEÓRICO (nivel profesional)

### ¿Qué es realmente el Food Cost?

El **food cost** es un **indicador de eficiencia operativa** que mide:

la relación entre el costo de la materia prima consumida y el ingreso generado por ventas.

👉 Fórmula base:

- $\text{Food Cost \%} = \left( \frac{\text{Costo de alimentos vendidos}}{\text{Ventas de alimentos}} \right) \times 100$
- 

### Tipos de Food Cost (clave para enseñar bien)

#### 1. Food Cost Teórico

- Surge de recetas estandarizadas
- No contempla errores operativos

👉 Sirve para:

- fijar precios
  - diseñar menú
- 

#### 2. Food Cost Real

- Surge del inventario y compras reales

👉 Fórmula:

Costo Stock inicial + Compras – Stock final = real

👉 Sirve para:

- detectar pérdidas
  - controlar desvíos
- 

### 3. Desvío (Variance)

👉 Desvío = Food Cost real – Food Cost teórico

Si da alto → problemas:

- mermas no controladas
  - robos
  - errores de porcionado
  - desperdicio
- 

### ⚙️ 2. ESTRUCTURA DEL PRECIO (clave conceptual fuerte)

Un precio gastronómico NO es arbitrario.

Se estructura así:

- 30% → materia prima (food cost)
- 30% → costos laborales
- 20% → costos fijos
- 20% → rentabilidad

👉 Esto varía, pero es un modelo base didáctico.

---

### 🔪 3. CONCEPTOS CLAVE QUE TENÉS QUE EXPLICAR

📉 Merma

Pérdida de peso o volumen:

- limpieza (ej: grasa, hueso)
- cocción (evaporación)

👉 Impacto directo en costo real

---

### ⚖️ Rendimiento (Yield)

👉 Rendimiento =  $\text{Peso utilizable} / \text{Peso comprado}$

Ejemplo:

- Comprás 1 kg de carne
- Usás 700 g

👉 rendimiento = 70%

💡 Esto ajusta el costo REAL del ingrediente

---

### 📄 Receta estandarizada

Debe incluir:

- gramaje exacto
- costo por ingrediente
- costo total
- porción definida

👉 Sin esto, el food cost es humo.

## 🎨 4. EJEMPLOS PARA TRABAJAR EN CLASE

### ♦ Ejercicio 1 (básico)

Plato: Pasta con salsa

Ingredientes:

- Harina: \$200
- Huevo: \$150
- Salsa: \$300

👉 Costo total = \$650

Consigna:

1. Calcular precio al 30%
  2. Calcular precio al 35%
  3. Comparar resultados
- 

#### ◆ Ejercicio 2 (con rendimiento)

Carne:

- Precio compra: \$10.000/kg
- Rendimiento: 70%

👉 Costo real:

$10.000 \div 0,7 = \mathbf{\$14.285/kg}$  utilizable

Consigna:

1. Ajustar costo
  2. Recalcular food cost
- 

#### ◆ Ejercicio 3 (análisis de negocio)

Datos:

- Precio venta: \$5.000
- Costo: \$2.500

👉 Food cost = 50%

Preguntas:

- ¿Es viable?
  - ¿Qué decisiones tomarían?
- 

#### ◆ Ejercicio 4 (desvío real vs teórico)

Teórico:  
Real: 40%

30%

👉 Desvío: +10%

Consigna:

- listar posibles causas
  - proponer soluciones
- 

### 5. ERRORES COMUNES (MUY IMPORTANTE PARA CLASE)

- No pesar ingredientes
  - No actualizar precios
  - No considerar merma
  - Copiar precios de competencia
  - No controlar stock
  - No estandarizar recetas
- 

### 6. CIERRE CONCEPTUAL FUERTE

Dejá esta idea:

“En gastronomía no alcanza con cocinar bien.  
Hay que saber si lo que cocinás es rentable.”

Y otra más potente:

“Un plato puede ser un éxito en ventas...  
y un fracaso económico.”

---