Continue



```
Publicado el10 Dic 2024 14:30 Los costes de un restaurante son fundamentales para su viabilidad económica. Comprender la estructura de estos costes ayuda a los propietarios a tomar decisiones más informadas y a optimizar sus operaciones. Se pueden clasificar en costes fijos y variables, cada uno con sus características y ejemplos específicos. La
correcta gestión de estos costes es clave para garantizar la sostenibilidad del negocio gastronómico. La estructura de costes en un restaurante es fundamental para mantener la estabilidad financiera y la rentabilidad del negocio. Reconocer distintas categorías de costes permite a los propietarios tomar decisiones informadas que
optimicen la operación diaria. Los costes en un restaurante se pueden dividir en dos categorías principales: fijos y variables. Esta clasificación es esencial para comprender cómo cada tipo de coste afecta al flujo de caja y a la rentabilidad. Alquiler del local: Este es uno de los gastos más significativos y generalmente no cambia con el nivel de ventas.
Salarios del personal fijo: Incluye empleados que reciben un salario estable independientemente de la actividad del restaurante. Amortización del equipo: Costes relacionados con los utensilios de cocina, mobiliario y otros activos necesarios para funcionar
legalmente. Materia prima: Costes asociados con la compra de ingredientes y productos alimenticios, que fluctúan según las ventas. Mano de obra adicional: Gastos por contratar personal temporal durante períodos de alta demanda. Clasificar los costes permite a los responsables del restaurante elaborar presupuestos y realizar proyecciones
financieras. Esta diferenciación también facilita el análisis de rentabilidad y la identificación de áreas donde se pueden realizar ajustes. Así, se logra una mejor planificación y control de los recursos disponibles. Los costes fijos son aquellos que el restaurante debe afrontar independientemente de su volumen de ventas. Son esenciales para la
planificación financiera y afectan directamente al presupuesto operativo. El alquiler del local es uno de los principales costes fijos. Este gasto debe gestionarse con cuidado, ya que un alquiler adecuado
permite invertir en otras áreas del negocio, como marketing o mejoras en el servicio. Los salarios del personal fijo constituyen un coste significativo. Este incluye la nómina de empleados que trabajan de forma estable en el restaurante. Es vital considerar no solo el salario base, sino también las contribuciones a la seguridad social y otros beneficios
Los recursos destinados a la formación de estos empleados también deben ser considerados, ya que invierten en su rendimiento a largo plazo. La amortización del equipo de cocina representa otro gasto fijo. Se refiere al coste de los utensilios, maquinaria y mobiliario. Cada elemento tiene una vida útil, y su coste se distribuye durante ese periodo.
Llevar un control adecuado de la amortización es vital para reflejar el verdadero coste de operación del resultado operativo puramente de explotación del negocio, pero sí para el cálculo del EBIT(Ganancias antes de intereses e impuestos)
Los tributos y las licencias son gastos fijos imprescindibles para operar legalmente un restaurante debe asegurarse de cumplir con la normativa vigente para evitar sanciones y garantizar su funcionamiento
adecuado. Los gastos operativos representan un porcentaje importante del coste total. Es vital hacer un seguimiento de su consumo para reducir gastos innecesarios. Algunas acciones a considerar son: Instalación de sistemas de eficiencia energética. Negociación con proveedores de servicios para obtener tarifas más competitivas. Los costes
variables son aquellos que cambian en función de la actividad del restaurante. Su gestión de la materia prima asegura que el restaurante funcione sin contratiempos y maximiza la eficiencia y rentabilidad. Este proceso implica varias etapas clave. El control
del inventario es fundamental para evitar pérdidas y desperdicios. Se recomienda implementar un sistema regular de auditoría que incluya: Revisión periódica de las existencias. Registro de entradas y salidas de productos. Evaluación de fechas de caducidad para minimizar el desecho Negociar con los proveedores puede resultar en precios más bajos
y condiciones favorables. Las estrategias incluyen: Compra en volumen para obtener descuentos. Establecer relaciones sólidas con proveedores locales. Explorar nuevas fuentes de suministro para competir en precios. Durante períodos de alta demanda, puede ser necesario contar con mano de obra adicional. Los costes asociados deben ser evaluados
para garantizar que no afecten negativamente la rentabilidad. Las estrategias incluyen: Contratación de personal temporal en picos de trabajo. Programación de turnos flexibles para optimizar recursos. REÚNETE CON NUESTROS ASESORES El coste de alimentos es un aspecto fundamental en la gestión de un restaurante. Comprender cómo se
determina y se controla es esencial para mantener la rentabilidad. Calcular correctamente el coste de alimentos y bebidas permite a los restaurantes fijar precios adecuados y optimizar márgenes de ganancia. Este cálculo se realiza utilizando la siguiente fórmula: COGS (Costo de Bienes Vendidos): COGS = Inventario inicial + Compras - Inventario
final. Es importante llevar un registro detallado de las compras y el inventario para obtener cifras precisas. El desperdicio de alimentos no solo afecta las finanzas, sino también la sostenibilidad del negocio. Implementar estrategias efectivas puede marcar una gran diferencia. Algunas de estas son: Controlar las porciones: Ajustar el tamaño de las
raciones minimiza el exceso de comida que se bota. Valorar productos próximos a caducar: Utilizar estos ingredientes en ofertas diarias o menús especiales. Capacitar al personal: Educar sobre la correcta manipulación y almacenamiento de alimentos para reducir pérdidas. El diseño del menú debe considerar la rentabilidad de cada platillo. Analizar
los costes asociados con cada opción ayuda a establecer un equilibrio entre calidad y precio. Las tácticas incluyen: Menús que prioricen ingredientes comunes: Esto permite economizar en compras y simplificar el inventario. Platos de temporada: Incluir estos elementos puede aprovechar los precios más bajos y la frescura de los productos. Ajustar
precios según la demanda: Observar la rotación de los platillos puede ayudar a modificar precios para maximizar ingresos. ¿Quieres aprender a reducir costes de materia prima? Aquí te dejo la GUÍA COMPLETA. La gestión de los costes de personal es fundamental para el éxito de un restaurante. Estos gastos representan una parte significativa del
presupuesto y su correcto manejo puede influir en la rentabilidad del negocio. La formación de los empleados no solo mejora su rendimiento, sino que también contribuye a la retención, reduciendo así la rotación de personal. La alta rotación implica
costes adicionales en procesos de selección y formación, que pueden ser perjudiciales para el presupuesto del restaurante. Programas de formación continua que actualicen habilidades y técnicas. Incentivos para la retención de talento, como bonus o beneficios adicionales. Crear un ambiente de trabajo positivo que fomente la lealtad y el compromiso.
El control del coste de la mano de obra es crucial para mantener la viabilidad financiera del restaurante. Estos costes incluyen salarios, contribuciones a la seguridad social y beneficios. A menudo, se recomienda establecer un porcentaje del coste de la mano de obra en relación a las ventas totales. Realizar análisis periódicos de costes para identificar
áreas de mejora. Planificar horarios considerando las horas pico y demanda de clientes. Optimizar las contrataciones de mantenimiento son fundamentales para asegurar el correcto funcionamiento del restaurante y prevenir problemas que
puedan afectar la operativa diaria. Estos gastos no solo abarcan el mantenimiento del equipo, sino también la gestión efectiva de los servicios públicos. El mantenimiento incluye revisiones regulares y reparaciones menores antes de que surjan fallos mayores.
Entre las ventajas se encuentran: Reducción de costes a largo plazo. Minimización de tiempos de inactividad. Mejora en la seguridad del personal y de los clientes. Lavavajillas. Equipos de ventilación. Establecer un calendario de
mantenimiento puede ayudar a garantizar que todas las máquinas estén en condiciones óptimas, minimizando riesgos operativos. Los servicios como agua, electricidad y gas deben ser vigilados para evitar gastos
excesivos. Algunas estrategias efectivas incluyen: Monitorear el consumo de energía mediante medidores inteligentes. Implementar tecnología de eficiencia energética, como iluminación LED. Revisar contratos con proveedores para detectar posibles mejoras en tarifas. Al gestionar de manera eficiente los servicios públicos, se pueden reducir los
costes operativos y contribuir a un restaurante más sostenible. Un enfoque proactivo en la gestión del mantenimiento y los servicios ayudará a mejorar la rentabilidad del establecimiento. ¡RESERVA TU CONSULTORÍA GRATIS AQUÍ! Las estrategias de marketing y publicidad son fundamentales para atraer clientes y aumentar la visibilidad de un
restaurante. Un enfoque bien planificado puede optimizar los recursos y maximizar el impacto de las acciones promocionales. En la actualidad, la publicidad digital es uno de los pilares del marketing para restaurantes utilizar plataformas como redes sociales, blogs y páginas web puede ser muy efectivo. Las siguientes acciones son clave: Redes
sociales: Crear perfiles activos en plataformas como Instagram, Facebook y Google para compartir imágenes atractivas de platos, promociones y eventos. SEO local: Optimizar el sitio web para aparecer en búsquedas locales relevantes, asegurando que el restaurante sea visible para los potenciales clientes cercanos. Publicidad pagada: Implementar
campañas de anuncios pagos en redes sociales o Google Ads para aumentar el alcance y atraer tráfico al restaurante. Realizar promociones y eventos puede incentivar la visita de nuevos clientes, sino que también genera lealtad. Algunas estrategias incluyen: Noches temáticas: Organizar eventos con temas
específicos, como noches de comida regional o festivales qastronómicos, para atraer diferentes públicos. Descuentos y ofertas: Ofrecer descuentos en días específicos o promociones de '2×1' para aumentar el número de comensales. Colaboraciones con influencers: Invitar a influencers locales a disfrutar de una comida a cambio de menciones en sus
plataformas puede ampliar considerablemente la visibilidad del restaurante. Es crucial medir el retorno de inversión (ROI) de las campañas de marketing. Este análisis permite determinar la efectividad de las estrategias empleadas. Algunas métricas a considerar son: Incremento de ventas: Evaluar si las campañas han llevado a un aumento en las
ventas durante y después de las promociones. Interacción en redes: Medir la cantidad de seguidores nuevos y el grado de interacción en las publicaciones puede ser un buen indicativo de éxito. Lealtad del cliente y su disposición a regresar tras las diversas campañas y promociones. La
implementación de tecnología en la gestión de costes permite a los restaurantes optimizar sus recursos de manera más efectiva. Los avances en software y sistemas de punto de venta (POS) son herramientas fundamentales en los restaurantes
modernos. No solo simplifican el proceso de cobro, sino que también recogen datos valiosos sobre ventas, preferencias de los clientes y rendimiento de las ventas diarias y mensuales. Identificar los platos más y menos vendidos. Facilitar la gestión de inventarios
en tiempo real. Gracias a un sistema POS, se puede analizar la información para ajustar los costes operativos. El control de inventarios es esencial en la administración de un restaurante. Un software especializado permite llevar un registro preciso de los insumos y productos, reducir el desperdicio y evitar faltantes. Algunas
ventajas de utilizar este tipo de tecnología son: Actualización automática del inventario y tendencias de consumo. Estas herramientas contribuyen a una mejor planificación de las compras y a la gestión del presupuesto. El análisis de datos es
crucial para optimizar la gestión de costes. Utilizando la información acumulada a través de sistemas POS y software de inventario, los propietarios pueden: Evaluar la rentabilidad de cada platillo. Identificar patrones de consumo y ajustar la oferta gastronómica. Tomar decisiones estratégicas sobre precios y campañas promocionales. La capacidad de
interpretar datos de forma efectiva puede marcar la diferencia en la sostenibilidad financiera del restaurante. PIDE TU PRIMERA CONSULTORÍA GRATIS Incremento de ventas: Evaluar si las campañas han llevado a un aumento en las ventas durante y después de las promociones. Interacción en redes: Medir la cantidad de seguidores nuevos y el
grado de interacción en las publicaciones puede ser un buen indicativo de éxito. Lealtad del cliente: Realizar encuestas para conocer la satisfacción del cliente y su disposición a regresar tras las diversas campañas y promociones. Incrementar la rentabilidad en un establecimiento gastronómico es fundamental para asegurar su continuidad y
crecimiento. A continuación, se presentan algunas estrategias eficaces que pueden implementarse para optimizar ingresos y controlar gastos. La identificación y eliminación de gastos superfluos es un paso crucial hacia la mejora de los márgenes de beneficio. Para ello, se podrían considerar las siguientes acciones: Evaluar contratos con proveedores
y renegociar tarifas para obtener mejores condiciones. Implementar prácticas de ahorro energético y financiero en operaciones diarias. Realizar un seguimiento exhaustivo de los gastos para detectar áreas donde se pueda recortar. Modificar los precios de los productos puede influir en la rentabilidad. Es esencial realizar un análisis de mercado para
encontrar el equilibrio adecuado. Las siguientes estrategias pueden ser útiles: Revisar el menú y ajustar los precios basándose en los costes de materias primas y la competencia. Ofrecer menús especiales o combos que incrementen el ticket medio por cliente. Implementar precios dinámicos en función de la demanda o la época del año. La satisfacción
del cliente es clave para fomentar la lealtad y el boca a boca positivo. Mejorar constantemente la calidad del servicio puede llevar a un aumento en la rentabilidad. Algunas tácticas incluyen: Capacitar al personal regularmente para ofrecer un servicio al cliente excepcional. Solicitar y analizar feedback de los clientes para identificar áreas de mejora
Incorporar tecnologías, como sistemas de reservas y menús digitales, que faciliten la experiencia del comensal. Costos fijos y variables de un restaurante 5 de abril de 2023 por Julieth Rivera Share — copy and redistribute the material in any medium or format for any purpose, even commercially. Adapt — remix, transform, and build upon the material
for any purpose, even commercially. The licensor cannot revoke these freedoms as long as you follow the license terms. Attribution — You must give appropriate credit, provide a link to the licenser endorses you or your use.
ShareAlike — If you remix, transform, or build upon the material, you must distribute your contributions under the same license as the original. No additional restrict others from doing anything the license permits. You do not have to comply with the license for
elements of the material in the public domain or where your use is permitted by an applicable exception or limitation. No warranties are given. The license may not give you all of the permissions necessary for your intended use. For example, other rights such as publicity, privacy, or moral rights may limit how you use the material. La industria de la
restauración es un negocio muy competitivo que requiere un control exhaustivo de los costos para garantizar la rentabilidad. Uno de los aspectos fundamentales a considerar en esta gestión es la comprensión de los costos variables. En este artículo, exploraremos qué son, su importancia, cómo identificarlos y cómo gestionarlos eficientemente para
maximizar los beneficios, conoce los siguientes ejemplos de costos variables en un restaurante. Definición de la producción, es decir, se incrementan o disminuyen en relación directa con el volumen de ventas. En el caso de un
restaurante, estos costos están estrechamente relacionados con los insumos necesarios para elaborar los platillos, así como con la mano de obra requerida para atender a los comensales. ¿Qué son los costos variables? Los costos variables son aquellos gastos que están directamente vinculados con la producción o el servicio ofrecido por un
restaurante. Estos costos incluyen los ingredientes y materias primas utilizados en la elaboración de los platillos, así como los sueldos y salarios del personal que trabaja en el área de cocina o en la atención al cliente. A diferencia de los costos fijos, los costos fijos fijos, los costos fijos fijos fijos fijos f
variables en un restaurante La comprensión y el control de los costos variables son fundamentales para la rentabilidad de un restaurante. Estos costos representan una parte significativa del gasto total y, por lo tanto, tienen un impacto directo en los márgenes de beneficio. Al gestionar eficientemente los costos variables, los propietarios y gerentes de
restaurantes pueden optimizar sus operaciones y mejorar sus resultados financieros. En la industria de la restauración, los costos de distribución de los productos. Estos costos pueden incluir el transporte de los insumos desde los
proveedores hasta el restaurante, así como la logística necesaria para garantizar que los productos lleguen en óptimas condiciones para su uso en la cocina. Además, los costos variables en un restaurante pueden estar influenciados por factores externos, como las fluctuaciones en los precios de los alimentos o en los salarios mínimos. Estos cambios
pueden impactar directamente en la rentabilidad del negocio, por lo que es crucial para los propietarios estar atentos a las tendencias del mercado y ajustar sus estrategias de costos variables en un restaurante, es fundamental tener claridad sobre los
distintos elementos que conforman el proceso de producción y servicio. A continuación, se presentan algunos ejemplos de los principales costos variables en la industria de la restauración. Costos de alimentos y bebidas.
Estos costos incluyen la compra de ingredientes frescos, como carnes, verduras y frutas, así como la adquisición de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.
equilibrio entre calidad y rentabilidad. Costos de mano de obra La mano de obra La mano de obra La mano de obra La mano de obra es otro costo variable significativo en la industria de la restauración. La contratación y el pago de empleados, como chefs, cocineros, camareros y personal de servicio, representan una parte importante de los gastos operativos de un restaurante. Estos costos varían en
función del número de personal necesario para atender la demanda y el nivel de experiencia y capacitación requerido. Además, las fluctuaciones en los salarios y beneficios también pueden influir en estos costos variables. Costos de suministros de cocina, como utensilios de cocina, vajilla, cristalería y productos de limpieza,
también representan costos variables en un restaurante. Estos gastos varían según las necesidades de operación y los estándares de calidad y limpieza establecidos. Una adecuada gestión de estos costos puede ayudar a optimizar los recursos y evitar gastos innecesarios. Además de los costos mencionados anteriormente, existen otros factores que
también pueden considerarse como costos variables en un restaurante. Por ejemplo, los costos de marketing y publicidad pueden incluir la creación de folletos, anuncios en medios de comunicación y campañas en redes sociales. Otro
factor a tener en cuenta son los costos de energía y servicios públicos. El consumo de electricidad, aqua y gas puede variar según la demanda y la temporada. Es importante monitorear y controlar estos costos para evitar gastos excesivos y buscar alternativas más eficientes en términos de energía y recursos. Gestión eficiente de los costos variables
La gestión eficiente de los costos variables es fundamental para el éxito y la rentabilidad de un restaurante. A continuación, se presentan algunas estrategias que pueden ayudar a reducir los costos variables una estrategia efectiva para
reducir los costos variables en un restaurante es optimizar el proceso de compra de alimentos y bebidas. Esto implica negociar con proveedores, buscar opciones más económicas sin comprometer la calidad, y mantener un inventario adecuado para evitar la pérdida de productos perecederos. Otra estrategia es gestionar eficientemente la mano de
obra. Esto implica optimizar los horarios de trabajo, capacitar al personal para mejorar su productividad, y motivarlos adecuadamente para reducir la rotación de empleados. Además, es importante tener sistemas eficientes de control de inventario y de monitoreo de los costos. Esto ayudará a identificar oportunidades de ahorro y evitará el
desperdicio innecesario. Para lograr una gestión eficiente de los costos variables, también es fundamental tener en cuenta el impacto de los platillos, sino que también se pueden obtener precios más competitivos al aprovechar la
oferta abundante de estos productos en determinadas épocas del año. Asimismo, es importante considerar la posibilidad de establecer alianzas estratégicas con productores locales. Esto no solo contribuirá a apoyar la economía local, sino que también puede resultar en precios más favorables al eliminar intermediarios y reducir los costos de
transporte. Impacto de los costos variables en el precio del menú Los costos variables en el precios en un restaurante. Para asegurar la rentabilidad, es necesario tener en cuenta estos costos variables en el menú. Si los costos variables se incrementan significativamente, el
bien es necesario cubrir los costos variables y obtener un margen de beneficio, también es fundamental ofrecer un valor percibido por el cliente que justifique el precio. Esto implica brindar una experiencia gastronómica de calidad, un servicio excepcional y platos que superen las expectativas del comensal. Costos variables versus costos fijos Es
importante comprender las diferencias y similitudes entre los costos variables y los costos fijos en la gestión de un restaurante. Los costos variables y los costos fijos radica en su relación con la producción y el nivel de actividad del restaurante. Los costos variables y los costos fijos en la gestión de un restaurante. En función del volumen
de ventas, mientras que los costos fijos se mantienen constantes independientemente de la producción. Ambos tipos de costos son componentes importantes del gasto total de un restaurante y deben considerarse al establecer los precios y la estructura de costos. Además, tanto los costos variables como los costos fijos requieren una gestión eficiente
para asegurar la rentabilidad a largo plazo. Equilibrio entre costos variables y fijos El equilibrio entre los costos variables y los costos fijos es fundamental para el éxito de un restaurante. Un incremento o decremento desproporcionado en cualquiera de los dos puede tener un impacto negativo en la rentabilidad del negocio. Es importante establecer
estrategias y prácticas de gestión que permitan mantener un adecuado balance entre estos dos tipos de costos, su identificación, y su gestión y la rentabilidad de un restaurante. La comprensión de estos costos, su identificación, y su gestión
eficiente son fundamentales para maximizar los beneficios y garantizar el éxito a largo plazo. Los costos variables, como los relacionados con los alimentos y bebidas, la mano de obra y los suministros de cocina, deben ser monitoreados y controlados de cerca para evitar pérdidas y gastos innecesarios. Al implementar estrategias efectivas de
reducción de costos variables, los propietarios y gerentes de restaurantes pueden maximizar sus ganancias y ofrecer una experiencia gastronómica de calidad a sus clientes. En última instancia, encontrar un equilibrio adecuado entre los costos fijos es esencial para el éxito sostenible de un restaurante. Al comprender y gestionar
eficientemente ambos tipos de costos, los propietarios y gerentes pueden asegurar la rentabilidad y garantizar una experiencia excepcional para los comensales. ¿Estás listo para llevar la gestión de tu restaurante al siguiente nivel y maximizar tus beneficios? Con Yimi, tendrás el control total de tus costos variables y fijos desde la comodidad de tu
dispositivo móvil. Nuestra intuitiva App POS te permite gestionar ventas, inventario, turnos de caja y mucho más, todo con unos pocos clics. Únete a los emprendedores que ya están incrementando sus ganancias en un 50% y reduciendo horas de trabajo diarias. Prueba gratis Yimi ahora y comienza a transformar la eficiencia de tu negocio. Cuando
decides abrir un restaurante, lo primero en qué piensas es en los costos de apertura, operación, proveedores, renta, pagos de sueldos y, sobre todo, cómo distribuir el dinero destinado al negocio. En otros artículos hemos hablado sobre la importancia de hacer un plan de negocio para restaurantes de manera completa antes de lanzarte a la aventura.
Sin embargo en este artículo hablaremos de cómo reducir costos fijos y variables en un restaurante. Conoce algunos consejos de administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos enlistado para ti y cómo puedes aprovechar un software punto de venta para administración que hemos en la como para administración punto de venta para adm
un concepto definido de que es un costo fijo. Pero no te vendrá para nada mal refrescar tu memoria. Un costo fijo son aquellos «gastos» a los que debe incurrir un restaurante para que este funcione de mangen de ganancia del restaurante. Ahora bien,
estos costos se dividen en dos categorías que te servirán para clasificar el orden de tus gastos. Costos directos Estos costos que permiten al restaurante trabajar. Por ejemplo: Materia prima de los ingredientes. Pago de meseros y cajeros. Renta
y gastos de ocupación. Servicios como el agua, el gas, la luz, el internet, la renta, etc. Estos costos son los primeros que debes presupuestar y tener en cuenta a la hora de que hagas tu plan de negocios o tu cierre de caja mensual. Costos Indirectos En cambio, estos se definen cómo los costos que no están incluidos de manera concreta para poder
generar el servicio. No están relacionados con lo que vendes, debes pagarlos independientemente de tu rubro. Algunos de estos costos son: Gastos administrativos y financieros. Pagos de impuesto y predial. Pagos de gerentes y administrativos y financieros. Pagos de impuesto y predial. Pagos de gerentes y administrativos y financieros. Pagos de impuesto y predial. Pagos de judicionados con lo que vendes, debes pagarlos independientemente de tu rubro. Algunos de estos costos son: Gastos administrativos y financieros. Pagos de impuesto y predial. Pagos de judicionados con lo que vendes, debes pagarlos independientemente de tu rubro. Algunos de estos costos son: Gastos administrativos y financieros. Pagos de impuesto y predial. Pagos de judicionados con lo que vendes, debes pagarlos independientemente de tu rubro. Algunos de judicionados con lo que vendes, debes pagarlos independientemente de turbro. Algunos de judicionados con lo que vendes, debes pagarlos independientemente de turbro. Algunos de judicionados con lo que vendes, debes pagarlos independientemente de turbro. Algunos de judicionados con lo que vendes, debes pagarlos independientemente de turbro. Algunos de judicionados con lo que vendes, debes pagarlos independientemente de turbro. Algunos de judicionados con lo que vendes, de judicionados con lo que vendes de judicionados de jud
desprevenido y procura contemplarlos. Costos variables de un restaurante. Estos costos que dependen del volumen de venta y producción de tu restaurante. Estos costos que dependen del volumen de venta y producción de tu restaurante. Estos costos pueden ser mayores o menores entre sí a través de los meses. Generalmente, estos costos variables están alineados con las temporalidades. Los más
frecuentes son: Mano de obra extra para casos de eventos. En los casos de platillos de temporada o platillos muy demandados, la materia prima para los mismos. En temporadas decembrinas, es normal que costos como la luz y el gas se incrementen. Costos de desechables, envases para llevar, vasos, bolsas, servilletas. Los costos derivados del
desgaste del equipo de cocina. Cómo la pérdida de cubiertos, platos, sartenes, etc. Mermas de ingredientes como parte de este apartado para prevenir el impacto de la inflación. Hay otros costos variables que pueden surgir, cómo los gastos en publicidad digital si decides lanzar
alguna promo de temporada, los pagos de liquidaciones a empleados, etc. Costos Semi-Fijos y costos Semi-Variables de un restaurante Seguramente a lo largo del artículo habrás encontrado que hay algunos costos que se repiten. Pues bien, algunos de esos no son del todo fijos ni variables, por eso se les llama semi. ¿Cuáles son? Los Semifijos tienen
un componente básico que no varía con el volumen de ventas ni funcionamiento del restaurante, es decir, debes pagarlos si o si. Un buen ejemplo de ello, son los costos generales de luz, gas y agua. A excepción de ciertas temporadas, en las cuáles su uso se incrementa, siempre pagarás un mínimo de estos servicios. Los costos Semivariables son
aquellos que suelen ser constantes a menos que el volumen de producción del restaurante se eleve. El ejemplo más claro de costos fijos y variables en un restaurante Conocer los costos variables y fijos de un restaurante es esencial para los
restauranteros porque permite crear un presupuesto anual completamente realista y ajustado a las temporalidades y los eventos especiales. Estar al día con estos conceptos también te permite tener un plan B en caso de imprevistos económicos derivados de la inflación. En otro canal, tener visibilidad financiera de acuerdo a estos costos también
permite: Mantener una administración fluida del restaurante. Realizar cálculos realistas de margen de ganancia. Visibilidad sobre los costos reales de materia prima y su impacto sobre el precio final. Hacer predicciones sobre la venta en el restaurante y las utilidades si se basa en temporalidades como vacaciones o diciembre. En fin, no dejes que los
términos contables te abrumen. Conocerlos hará que todo sea fluido y rentable. Además, si no los manejas, ¿cómo podrías hacer un buen costeo de recetas? . Crear un menú con precios adecuados y atractivos para tu público objetivo, es producto de conocer estos conceptos tan importantes. Cómo implementar controles para gestionar eficientemente
los costos de un restaurante Los ingredientes y la mano de obra son los dos costos más importantes en tu restaurante. En este apartado te explicamos cómo manejarlos de manera eficiente para evitar sorpresas aprovechando el punto de venta para restaurante. En este apartado te explicamos cómo manejarlos de manera eficiente para evitar sorpresas aprovechando el punto de venta para restaurante. En este apartado te explicamos cómo manejarlos de manera eficiente para evitar sorpresas aprovechando el punto de venta para restaurante.
de tus platillos deben tener receta. Sin embargo, cuando hablamos de estandarizar nos referimos a que los ingredientes y las formas de preparación deben ser las mismas cada vez que se prepara un platillo. Esto nos permitirá conocer el costo real de cada platillo y, por supuesto, nos ayudará a proponer precios reales. Puedes registrar tus recetas
y las cantidades de ingredientes y productos que requiere su preparación desde tu plataforma de Poster POS. Controla el inventario; ¿En cuál platillo se gastó cierta cantidad de ingredientes?, ¿Dónde está reflejado el pago a proveedores?, entre otras preguntas importantes
Saber las respuestas es una buena noticia, ya que significa que tienes un control adecuado de tu inventario y evitas inconvenientes como la escacez o exceso de producto de esa comparación nos dirá si estás desperdiciando demasiada materia
prima. Cualquier variación de más del 5% entre estos dos factores nos dirá que, efectivamente, estamos desperdiciando ingredientes o poniendo porciones demás en nuestros platillos. Un sistema de gestión de inventario te ayudará a llevar este control de manera automatizada y en tiempo real. Menos rotación de empleados, menos costo Nunca
el adagio «Mantén a tus empleados felices y tendrás un negocio feliz» fue tan cierto. Contratar a un empleado nuevo, entrevistarlo, entrenarlo y ofrecerle un sueldo atractivo de captación el tasa de rotación es hasta de un 75%. ¿Qué deberías hacer para
retenerlos?. Puedes empezar por generar una atmósfera armónica de trabajo, pensar en planes de crecimiento y darles horarios flexibles para que no se vayan. Informes detallados de los aspectos importantes de tu restaurante tener un control detallados, diario y semanal de las finanzas de tu restaurante tener un control detallados de los aspectos importantes de tu restaurante tener un control detallados, diario y semanal de las finanzas de tu restaurante tener un control detallados de los aspectos importantes de turante tener un control detallados, diario y semanal de las finanzas de turante tener un control detallados de los aspectos importantes de turante tener un control detallados, diario y semanal de las finanzas de turante tener un control detallados de los aspectos importantes de turante las finanzas de tu
de ingresos en tu negocio. Además, podrás saber cuánto te están costando los productos de forma real y si hay una desavenencia entre el egreso en caja y el real. Además, podrás saber cuánto te están costando los productos de forma real y si hay una desavenencia entre el egreso en caja y el real. Además, es una excelente manera de descubrir si hay robos o pérdidas de dinero. Y si aún no utilizas un sistema de facturación electrónica, podrías estar dejando pasar una gran
oportunidad de mantener tus ingresos más organizados y transparentes. Este tipo de herramientas te ayudan a generar comprobantes fiscales de forma automática, reducir errores en la contabilidad y cumplir con los requisitos legales de manera sencilla. Aprende a prevenir los hurtos y robos hormiga en tu restaurante La ausencia de automatización
de ciertos procesos como el conteo de inventario y los informes de ventas, es un área de oportunidad para la generación de robos. Además, se estima que el robo hormiga representa pérdidas de hasta $1000 millones de MXN al año en México. La mejor manera de prevenirlo es asignar permisos exclusivos para ciertos empleados que se encarguen
de llevar los controles. Automatiza tus procesos Deja atrás los procesos manuales. Y más en actividades tan sensibles como la toma de comandas, conteo de inventario y cierres de caja. ¿Sabes por qué? Porque estos procesos son muy susceptibles a errores manuales lo que se traduce en pérdidas de dinero y más gastos. Muchos restaurantes apuestan
a invertir en Puntos de Venta que los ayuden a automatizar sus procesos de forma eficiente y en poco tiempo. Súbete al barco de la automatización y empieza a autorizar. Estos son los principales controles que tienes que considerar para manejar de manera eficiente tu restaurante. Sin dudas hay más, pero con que tengas visibilidad de estos, estás
listo para empezar. Seguro te preguntarás si existe una herramienta que pueda llevar todos estos controles por ti, y si la hay. Se llaman Puntos de venta, qué entre otras cosas pueden: Automatizar el control de inventario. Digitalizar la toma de comandas. Realizar informes y procesos contables en tiempo real. Estandarizar recetas. Y más. Así que
toma las riendas de tu negocio hoy mismo con una de estas intuitivas herramientas. Cómo prevenir las pérdidas originadas por el desperdicio de alimentos. Parece tan fácil como reducir la merma, sin embargo, hay formas
de prevenirla más allá de sólo comprar lo justo. Aquí unos tips. Evitar compras impulsivas y excesivas Debes ajustarte al presupuesto que hayas puesto en tu tabla de costos. No compra justo lo que necesites y utilizalo. Rota tus ingredientes con frecuencia
Lo primero que entra, debe ser lo primero que sale. Esto garantiza que las existencias más viejas, sean las primeras en usarse. Previniendo así la merma de ingredientes. Almacena tus ingredientes de manera adecuada Asegúrate que tus refrigeradores y alacenas funcionen correctamente. No tienes idea de la cantidad de alimento que se pierde
cuando el refrigerador no tiene una temperatura bien controlada. Etiqueta tus insumos Etiqueta tus existencias correctamente. No sabes la cantidad de compras y caducidad. Eso te permitirá saber qué tienes y cuanto tienes. Capacita a tus
cocineros y personal de cocina Dentro de esta capacitación deben entrar: Preparar guarniciones alternativas como ensaladas, vegetales al vapor o asados, puré de papas y otras que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales al vapor o asados, puré de papas y otras que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales al vapor o asados, puré de papas y otras que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales al vapor o asados, puré de papas y otras que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan usar una amplia variedad de ingredientes vegetales que permitan una amplia variedad de ingredientes vegetales vege
del desperdicio de comida. Mejor procura que tu personal se apegue a la receta estandarizada. Por otro lado, el personal de sala debe ser cuidadoso con la toma de comandas pueden facilitar esta tarea de una manera que ni te imaginas. Cómo puedes leer, hay muchas maneras de evitar
el desperdicio de comida. Sigue estos consejos para que tus costos variables sean cada vez más medibles. ¡No te vayas!. Aún tenemos información para ti. ¿Quieres reducir los costos de preparación de tus platillos al reducir costos Seguro que a estas alturas,
ya estás pensando en bajar esos números. Pues bien, hay una manera de hacerlo sin tener que bajar la calidad. Y aquí te lo explicamos de manera sencilla. Usa platillos que no. Siendo así, ofrece platillos que le saquen el máximo provecho de estos
ingredientes. ¿Ejemplo? ¡Muchos! : Crema de calabaza, de jitomate, salsa de calabacitas, hay muchas opciones. Deja que la imaginación (y tu bolsillo) lo decidan. Además, considera programar un menú con código QR con tus platillos de temporada y que tus clientes puedan consultar al momento o antes de llegar a tu restaurante. Esta función
es bastante cómoda, especialmente para los comensales apurados que tienen el tiempo exacto para pedir y recoger su comida, además de que reducirás el costo de la imprenta de menús físicos. Controla las porciones de los platillos. Hemos hablado mucho de la estandarización de recetas y lo hacemos porque es importante. Usar cucharas medidoras
bolsas con gramajes etiquetados, un emplatado correcto, es vital para que puedas ofrecer la misma calidad con solo unos gramos menos. Además, como lo hemos platicado antes, puedes ayudarte de un software punto de venta para esto. Negocia con tus proveedores. No eres el único que necesita vender más. Seguramente tienes en tu agenda una
importante cartera de proveedores. Compara los precios entre cada uno y negocia mejores ofertas. Puede ser un ganar-ganar si te comprometes a comprar una cantidad determinada si ellos te hacen un buen precio sobre el ingredientes. Lo que nos lleva al siguiente punto. Reinventa tu menú. Crea un menú o más platillos que no necesiten ingredientes
demasiados costosos, cuyo gramaje puedas controlar mejor. En este apartado, entran las ensaladas y los guisados. Aprovecha los productos de temporada, los sobrantes y los ingredientes que tienen poca salida para crear platillos innovadores y que te saquen de tu zona de confort. Además, con la función A/B del programa punto de venta gratis
puedes conocer cuáles son tus platillos best seller, es decir, los que su costo de producción es menor al de su rentabilidad, por lo que le brindan mayores ganancias a tu restaurante. También podrás consultar qué platillos no están teniendo el rendimiento esperado, lo que te permitirá hacer las modificaciones necesarias a tu menú para aumentar
la rentabilidad de tu restaurante. Ahora ya sabes que existen alternativas geniales para bajar los costos de preparación de tus platillos. To lo explicamos más abajo. Cómo impactan las redes sociales en los costos y ventas
de un restaurante Las RRSS impactan, tanto de manera positiva como negativa en la actividad restaurantera. La mayoría de nosotros vemos las ventajas: Presencia en línea. Tus clientes pueden encontrarte más fácilmente. Toma de pedidos por apps. Incrementa tus ventas. Gratis y simples. Aumenta la experiencia
del comensal, con la posibilidad de tomar fotos de tus platillos y dejar reseñas que aumente el alcance de tu publicidad. Desventajas: Una mala reseña puede comprometer tu volumen de ventas. Las reseñas que claro, llegamos la conclusión:
Tú reputación en redes sociales es capaz de incrementar o disminuir tus ventas y, por ende, hacer variar los costos. Lo mejor, es que sepas usar bien tus redes sociales es capaz de incrementar o disminuir tus ventas y, por ende, hacer variar los costos. Lo mejor, es que sepas usar bien tus redes sociales es capaz de incrementar o disminuir tus ventas y, por ende, hacer variar los costos. Lo mejor, es que sepas usar bien tus redes sociales y empieces a construir una buena reputación, ofreciendo un porcentaje de descuento.
A lo largo de este artículo no hemos dejado de mencionar que lo mejor de tener un restaurante operativo, es automatizarlo. Para eso tienes a los Puntos de Venta, que te apoyan en el costeo de mencionar que lo mejor de tener un restaurante puedan más que
tus ganas de triunfar. Recursos Relacionados Saltar al contenido Los gastos de un restaurante se dividen en fijos y variables. Los costos fijos son los gastos habituales que hay que pagar para que el restaurante funcione, como el alquiler del local o el sueldo de los empleados. Los costos variables, en cambio, pueden cambiar de un mes a otro, como el
costo en alimentos y bebidas o contratar a personal eventual. Para que un restaurante sea rentable, hay que saber mantener un buen equilibrio entre los costos fijos y variables de un restaurante sea rentable, hay que saber mantener un buen equilibrio entre los costos fijos y variables de un restaurante. Los costos fijos y variables de un restaurante sea rentable, hay que saber mantener un buen equilibrio entre los costos fijos y variables de un restaurante.
actividad del restaurante baja y vendes menos. Es importante identificar estos costos variables, porque al depender del volumen de ventas, se pueden ajustar según sea necesario. A continuación vamos a ver ejemplos de costos variables en un restaurante baja y vendes menos. Es importante identificar estos costos variables, porque al depender del volumen de ventas, se pueden ajustar según sea necesario. A continuación vamos a ver ejemplos de costos variables en un restaurante identificar estos costos variables, porque al depender del volumen de ventas, se pueden ajustar según sea necesario. A continuación vamos a ver ejemplos de costos variables en un restaurante identificar estos costos variables en un restaurante identificar estos costos variables.
que se sirven. Este costo cambia dependiendo de la demanda de los clientes y de los precios de marketing y publicidad: Para atraer a más clientes, el restaurante puede gastar en anuncios en redes sociales, folletos impresos
eventos promocionales u otras estrategias de marketing. Estos costos pueden cambiar dependiendo de la temporada o de campañas específicas. Costos de mano de obra extra: Cuando hay más trabajo, como los fines de semana o durante eventos especíales, el restaurante puede necesitar contratar más personal, como camareros o cocineros, para
cubrir la carga de trabajo. Estos costos cambian y se ajustan según las necesidades del momento. Gastos de mantenimiento y reparaciones: Es necesario realizar reparaciones y mantenimiento y reparaciones y mantenimient
asegurar su buen funcionamiento. Los costos variables, como los ingredientes de los platos y las bebidas, cambian en función de la demanda de los clientes vengan o cuánta comida se venda, no cambian en función de las
ventas. Estos gastos son como facturas que tienes que pagar regularmente para mantener abierto el restaurante encontramos: Alquiler del local; Es el pago mensual por el espacio donde está ubicado el restaurante y se establece en función del tamaño del local, la ubicación y otros factores. Por
ejemplo, un restaurante en una zona céntrica de la ciudad puede tener un alguiler más alto que uno en las afueras. Suministros básicos: Son los servicios necesarios para que tu restaurante funcione, como la luz, el gas y el agua. Aunque este costo puede cambiar si se cocina más, se considera un coste fijo, ya que es un pago constante cada mes, como
el consumo eléctrico para mantener los alimentos frescos y cocinar. Impuestos: Tienen que pagar para realizar su actividad, aunque cambian según las regulaciones fiscales, sean estatales, de comunidades o locales. Ejemplo: En España, los negocios deben pagar la cuota de autónomos, el IVA para restaurantes y el IRPF (impuesto sobre la renta de
las personas físicas). Costos de personal: Las nóminas de los empleados son también costos fijos, ya que hay que pagar a los empleados sin importar si se vende poco o mucho, o si hay clientes o no en el restaurante. Ejemplos: Los sueldos de los cocineros, camareros y el personal de limpieza. Los gastos fijos de un restaurante, como el alquiler y los
sueldos, son constantes cada mes, independientemente de cuántos clientes visiten el lugar o cuántos platos se vendanReducir los costos de un restaurante, tanto fijos como variables, te ayudará a mejorar la rentabilidad de un restaurante, tanto fijos como variables, te ayudará a mejorar la rentabilidad de un restaurante, tanto fijos como variables, te ayudará a mejorar la rentabilidad de un restaurante. A continuación, te damos 5 consejos para lograr este objetivo: Controlar el inventario: Saber cuántos productos y
alimentos tienes en tu restaurante te ayuda a pedir solo lo necesario y a ahorrar dinero costos. Utiliza un sistema de control del inventario para ver qué insumos no utilizas mucho y cuáles desperdicias, así evitarás tirar cosas que no se usan o perder dinero. Planificar el menú: Revisa el menú de tu restaurante para ver qué insumos no utilizas mucho y cuáles desperdicias, así evitarás tirar cosas que no se usan o perder dinero. Planificar el menú de tu restaurante para ver qué insumos no utilizas mucho y cuáles desperdicias, así evitarás tirar cosas que no se usan o perder dinero.
ingredientes más costosos, con los escandallos puedes reducir los gastos. Quita los platos que menos se venden o que no dejan mucho beneficio y encuentra opciones más baratas. Negociar con proveedores: Negocia con los proveedores de restaurantes para intentar conseguir precios más bajos en los productos y alimentos que les compras
regularmente. También puedes comparar precios entre diferentes proveedores y aprovechar las ofertas y descuentos disponibles. Vigilar el uso de la energía: Podemos hacer cosas simples como apagar las luces y los equipos que no estamos usando, usar aparatos que gasten menos energía y ajustar la temperatura del aire acondicionado y la
calefacción para que no gasten de más. Reducir el desperdicio de alimentos: Reducir el desperdicio de alimentos se puede conseguir sirviendo las porciones apropiadas, aprovechando bien los ingredientes y guardando la comida de manera que dure más tiempo, gastaremos menos dinero en comida y reduciremos en desperdicios. Estructura de
costos de un restaurante: Ejemplo prácticoComo hemos visto, saber identificar claramente cuáles son los gastos de un restaurante, tanto los costos de la mejor manera para tu negocio. De esta manera, podemos saber que el éxito de un restaurante.
restaurante no solo se mide por la capacidad para generar beneficios, sino también por la habilidad para controlar y reducir sus costos fijos, aunque no se pueden ajustar según las necesidades del restaurante. Food and
Beverage Manager | Director de Alimentos y Bebidas en Grupo Antequera Golf Socio Senior en AIDABE - Asociación Iberoamericana de Directores y Directoras de Alimentos y Bebidas
```