**PRESENTACIÓN**

**Cafetería.-** Conocida de distintas formas ya sea coffe bar, coffe shop, coffe house, cafetería o lonchería es un establecimiento para el servicio público con un mostrador y mesas en el que se sirve café, otras bebidas y comidas sencillas. Con esta definición queremos acercarlos más a la idea y el concepto de una cafetería, los requisitos que se debe tener para poder funcionar y las normas a seguir para lograr tener un establecimiento exitoso.

**1.- INTRODUCCIÓN**

Con la realización del Seminario – Taller, que obtuvo como tema: **Realización de menú y Costos”** entendemos que hay que hacer un cambio innovador y necesario, porque nuestro objetivo es determinar los parámetros que lleva a la realización de un Menú y obtener un equilibrio del establecimiento y brindarle un buen servicio al cliente.

En esta oportunidad analizaremos la importancia y utilidad de las herramientas que ayudan a tomar decisiones sobre la base de los costos para realizar un menú.

Este seminario fue un proceso para determinar a ciencia cierta cuáles son los pasos que un Gastrónomo debe seguir para la realización de un menú, con el fin de establecer las medidas correctivas y necesarias para evitar desviaciones en la ejecución.

**2.- LA CAFETERÍA**

Sinónimos: Bar, cafetín, merendero, snack-bar, buchinche (taguara), taberna, lonchería etc. En cada país se le llama de una forma distinta, pero tiene un mismo fin.

Establecimiento público donde, sin menoscabo de que se sirvan otras bebidas, el consumo de café constituye el objeto principal y en donde podemos ofrecer y adquirir un servicio rápido de comidas y bebidas, por lo tanto es un negocio de la actividad restauradora. El origen de la palabra cafetería es italiano, pero su etimología remite al tradicional café, lugar de conversación y bebida, y no a la moderna cafetería, que implica un consumo rápido y una socialización casi fortuita. La clientela que asiste a una cafetería es flotante, con alguno que otro cliente fijo. Pero generalmente son personas que pasan y desean comer o tomar algo rápido antes de seguir haciendo diligencias, y que no quieren sentarse en un restaurante, lo que sería más costoso.

A los cliente puede atendérseles en la barra o mostrador para un servicio rápido y ligero, o en las mesas, dentro de un amplio horario, y cuando el comensal cuenta con un poquito más de tiempo para disfrutar de un buen manjar.  La cafetería ofrece además de café, los batidos, chocolate, zumos, refrescos e infusiones, además de comidas frías y calientes o a la plancha, como sándwiches, platos combinados, tostadas, tortitas, postres y helados.

Como idea comercial la cafetería nace en Estados Unidos en la década de los veinte, y se difunde a medida que el modo de vida americano se extiende por el mundo.

Actualmente existe un nuevo concepto de cafeterías, Los Vips, tradicionales en la ciudad de Méjico desde hace mucho tiempo, como un negocio que vincula la cafetería tradicional con la librería y la tienda de comestibles y que se ha extendido por toda Latinoamérica.

El control de los costos del pasado, presente y futuro es parte del trabajo de todos los gerentes de una empresa. El conocimiento del costo de los productos es indispensable para la toma de decisiones en cuanto a la asignación de precios o a la mezcla de productos y servicios se refiere.

**OBJETIVOS**

**OBJETIVO GENERAL:**

* Poner en práctica los conocimientos adquiridos en el Seminario – Taller, con la creación, determinación y realización de un menú por el método de variabilidad los costos.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

* Identificar los procedimientos de un Sistema de Costos por procesos para obtener, registrar, acumular y controlar los costos unitarios de cada uno de los productos establecidos en el menú.
* Conocer el Sistema Estándar, como herramienta útil en la planificación y la medición del desempeño para lograr obtener los costos de producción, el precio de venta al público, la rentabilidad y el punto de equilibrio que son las pérdidas y ganancias.

**JUSTIFICACIÓN**

El presente menú a desarrollar tiene que ver con una Cafetería.

El menú es la columna vertebral de un negocio de él depende en gran medida el éxito del desempeño dentro del giro gastronómico.

Aquí se proporcionará las herramientas claves que se necesita para planear, costear y diseñar un menú de forma muy práctica y sencilla.

Hay que recordar que no importa el tamaño del negocio, siempre se debe transmitir profesionalismo, empezando por una buena imagen.



**5.- LA CARTA O EL MENÚ DE UNA CAFETERÍA**

Según el diccionario una carta en el término de la restauración es la lista de platos y bebidas que se pueden elegir en un restaurante o establecimiento análogo, también se le llama menú, aunque el menú era  antes el conjunto de platos que constituyen una comida, hoy día también es considerado como la carta del día donde se relacionan las comidas, postres y bebidas o las comidas de precio fijo.

El menú de una cafetería que ofrece además de lo básico, algunos platos, debe cumplir con algunos requisitos:

El servicio debe ser rápido, por lo que los platos no son muy elaborados, la clientela que viene a una cafetería espera satisfacer su necesidad de comer, con algo sencillo, rico y caliente. Si deseara algo más complicado iría a un restaurante donde puede exigir platos más elaborados y exóticos.



**6.- SELECCIÓN DEL MENÚ**

Dependiendo del tamaño de menú de una Cafetería, se puede poner los platillos en 1 ó 2 columnas esto hace que el diseño resulte atractivo.

Se debe procurar que este bien distribuido y no sea cansado para la vista.

El orden es importante se debe procurar poner en cada sección los de mayor precio en la parte de arriba y los de menor precio más abajo.

****

**7.- PASOS PARA ELABORAR UN MENÚ**

En un establecimiento exitoso; el menú es el reflejo del mismo estedebe tener los colores y diseño de tipo formal e informal.

Este debe estar diseñado de tal forma que sea agradable y funcional para la clientela.

**PASOS:**

1. **Fijar los precios de los patos del menú:** definir el costo de cada platillo que ofreces en el menú es primordial para una operación exitosa y poder fijar el precio de venta para tus clientes.
2. **Secciones del menú:** Es importante contar con secciones claramente identificadas, por diferentes colores, tipos de letra o resaltar los títulos de cada sección. Se debe destacar las especialidades de la casa con una estrella u otras insignias.
3. **Descripción del menú:**    El nombre del plato debe ser descriptivo o puede ser algo creativo del establecimiento o el nombre de su creador, una pasta “Alfredo” por ejemplo puede ser muy bien reconocida pero es mejor que abajo del nombre de cada platillo en el menú de tu restaurante lo acompañe una descripción corta pero altamente efectiva para que el cliente.
4. **Diseño y presentación del menú:** Es necesario crear el diseño perfecto del menú para el establecimiento. Esto suena fácil, pero un diseño de menú eficaz es algo más que imprimir una lista de platos y ya se debe elegir y apoyar de

**DISEÑO DE LA PORTADA Y CONTRA PORTADA DE LA CARTA**

**CONTENIDO DE LA CARTA**

**CAFÉS OTROS**

Café Express…………………………………….1.10 Quimbolitos……...0.70

Café con Leche………………………………….1.10 Humitas…………..0.40

Café Descafeinado ……………………………..1.20 Bolones…………..0.50

Capuchino………………………………………..1.15

Moca chino……………………………………....1.20

Americano………………………………………..1.10 **POSTRES**

Infusiones………………………………………...1.00

 Torta de chocolate……………..0.60

**SÁNDUCHES**  Torta de naranja………………...0.60 Torta 3 leches…………………..1.30

Sánduches de Jamó…………………………….1.30

Sánduches de queso. …………………………..1.10 Helados…………………………..1.00

Sánduches mixtos (jamón y queso)………… 1.50 Ensaladas de frutas ……………..2.50

Sánduches de pechuga de pollo……………….1.60 Duraznos con crema…………… 1.40

Sánduches de pernil…………………………….1.60 Frutillas con crema………………1.50

**EMPANADAS**

Empanadas de viento……………………………0.60 **BEBIDAS**

Empanadas de morocho………………………...1.20

Empanadas de verde con queso ……………….1.00 Jugos Naturales………………….1.10

Empanadas de verde con carne………………..1.30 Agua con gas………………..…...1.20

Empanadas de verde con pollo…………………1.30 Agua sin Gas……………………..1.20

 Gaseosas…………………………1.30

**10.- PRESENTACIÓN DE LA CARTA - MENÚ**

**11.- LA COMANDA**

En el lenguaje de la restauración,  La Comanda, es la orden que recibe el camarero o mesonero para el servicio, y que es la que llegara al área de la cocina, para saber que quiere comer o beber el cliente.

**12.- EL SERVICIO**

Una vez que el cliente ha realizado su pedido, y el camarero ha puesto a "andar la comanda"  (iniciar el proceso para la preparación de lo que el cliente quiere), el camarero debe terminar de poner la mesa en función de lo que los comensales hayan encargado cumpliendo con algunas normas:

Llevara las bebidas, el pan y la comida cuando esté todo preparado. Procurara que el servicio sea rápido, y cumplirá con el requisito de la cocina que debe ser que "La comida debe enfriarse en el plato sobre la mesa frente al cliente y no en el mostrador de servicio".

**13.- CALIDAD DE SERVICIO**

La calidad de nuestro servicio viene medida por la extrema limpieza, la cortesía y la educación en el trato.

**14.- DIVISIÓN DE LA CAFETERÍA POR RANGOS Y SECTORES**

**RANGOS:** Es el conjunto de 15 a 16 personas atendidas por 1 mesero.

**SECTORES:** Es el conjunto de rangos, supervisados por 1 capitán.

**CAPACIDAD MAXIMA:** Es la venta que posee la Cafetería.

**EJEMPLO**

Una Cafetería con una capacidad de 420 personas, la cual está dividida por mesas:

20 mesas para 2 personas,

16 mesas para 3 personas,

83 mesas para 4 personas,

Con un porcentaje (%) de capacidad del 75%. Y una rotación de 1 hora, de 9 am a 9 pm.

Calcular la capacidad máxima de la cafetería

Porcentaje (%) de ocupación a la semana, y

Personal que se necesita.

**15.- DIVISIÓN DE LA CAFETERÍA POR RANGOS Y SECTORES REPRESENTADO EN EXEL**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **datos generales** | **ambiente** | **1 ambiente** | **%** | **mesas** | **personas** |
| 420 | cafetería | 75 | % | 20 | 40 |
| 420 | cafetería | 75 | % | 16 | 48 |
| 400 | cafetería | 75 | % | 83 | 332 |
|  |  |  |  |  |  |
| **Tiempo de rotación** | **# de rotación** | **% ocupación** | **días a la semana** | **# meseros diario** | **% días libres** |
| 9 a 9 | 12 | 75 | 7 | 10 | 25 |
| 9 a 9 | 12 | 75 | 7 | 10 | 25 |
| 9 a 9 | 12 | 75 | 7 | 10 | 25 |
|  |  |  |  |  |  |
| **Sectores** |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Datos Generales | 420 |
| Capacidad Máxima | 5040 |
| Ambiente | CAFETERÍA |
| Porcentaje (%) Ocupación | 315 |
| Tiempo de rotación | 3780 |
| 20 Mesas 2 p. | 40 |
| 16 Mesas 3 p. | 48 |
| 83 Mesas 4 p. | 332 |
| Personas | 420 |
| Número (#) de ocupación | 2835 |
| Días a la semana (7) | 19845 |
| Número (#) meseros a la semana | 42 |
| Sectores - Capitanes | 11 |
| Porcentaje (%)meseros en días libres | 11 |
| Total meseros | 53 |

**16.- FÓRMULAS PARA OBTENER EL PORCENTAJE (%) OCUPACIÓN DE LA CAFETERÍA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Datos generales** | 420 |
| **Capacidad Máxima** | # personas \* # rotación |
| **Ambiente** | Cafetería |
| **Porcentaje (%) ocupación** | Datos g. \* % ocupación |
| **Tiempo de rotación** | % ocupación \* # rotación |
| **20 Mesas** | # mesas \* # personas |
| **16 Mesas** | # mesas \* # personas |
| **83 Mesas** | # mesas \* # personas |
| **Personas** | Suma = # mesas \* # personas |
| **Número (#) ocupación** | Tiempo rotación \* % ocupación / 100 |
| **Días a la semana** | # ocupación \* días de la semana (7) |
| **Numero de meseros a la semana** | Datos g. / # meseros diario |
| **Sectores - Capitanes** | # Meseros / # sectores. |
| **Porcentaje meseros días libres** | # meseros a la semana \* % días libres /100 |
| **Total Meseros** | # meseros a la semana \* % total días libres |

**17.- PORCENTAJE (%) DE OCUPACIÓN DE LA CARTA**

El porcentaje (%) de ocupación de la carta consiste en determinar el porcentaje de ocupación de la carta o menú, para ello es necesario calcular las siguientes variables:

* Total de platos a la venta.
* Precio de venta al público por cada plato.
* Días totales de apertura semanal.
* Suma total por días.
* Suma total de la semana.
* Suma total de ventas netas por medio de ventas a la semana multiplicado por el precio de venta al público.

**Para el porcentaje (%) de ocupación:**

* Capacidad Máxima \* # rotación \* el número de platos que consuma el cliente.
* Suma total por días \* cien (100) / para total de la Capacidad Máxima.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| PRODUCTOS | PRECIO | LUNES | MARTES | MIERCOLES | JUEVES | VIERNES | SABADO | DOMINDO | TOTAL | TOTAL VENTA |
| Café Americano | 1,11 | 10 | 5 | 6 | 8 | 12 | 5 | 6 | 52 | 57,7 |
| Café con Leche | 1,1 | 3 | 6 | 8 | 5 | 12 | 14 | 5 | 53 | 58,3 |
| Café Descafeinado | 2 | 12 | 5 | 4 | 8 | 9 | 6 | 3 | 47 | 94,0 |
| Capuchino | 1,1 | 5 | 8 | 9 | 6 | 2 | 1 | 7 | 38 | 41,8 |
| Macacino | 1,5 | 5 | 6 | 8 | 2 | 1 | 4 | 9 | 35 | 52,5 |
| Café Express | 1,4 | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 2 | 3 | 20 | 28,0 |
| Sánduches de Jamón | 2,5 | 5 | 2 | 8 | 4 | 6 | 8 | 10 | 43 | 107,5 |
| Sánduches de queso | 2 | 4 | 5 | 8 | 6 | 2 | 4 | 8 | 37 | 74,0 |
| Sánduches mixtos  | 2,7 | 5 | 4 | 2 | 6 | 8 | 5 | 9 | 39 | 105,3 |
| Sánduches pechuga de pollo | 3 | 7 | 5 | 2 | 8 | 9 | 6 | 2 | 39 | 117,0 |
| Sánduches de pernil | 3 | 5 | 1 | 2 | 6 | 8 | 4 | 5 | 31 | 93,0 |
| Torta de chocolate | 0,5 | 8 | 9 | 5 | 6 | 2 | 9 | 8 | 47 | 23,5 |
| Torta de naranja | 0,6 | 2 | 3 | 5 | 9 | 8 | 5 | 6 | 38 | 22,8 |
| Torta 3 leches | 1,5 | 8 | 5 | 9 | 6 | 8 | 4 | 5 | 45 | 67,5 |
| Brazo gitano | 0,8 | 1 | 2 | 5 | 8 | 6 | 3 | 4 | 29 | 23,2 |
| Helados | 0,5 | 8 | 9 | 8 | 6 | 5 | 8 | 8 | 52 | 26,0 |
| Ensalada de frutas | 2,9 | 9 | 5 | 6 | 8 | 9 | 7 | 8 | 52 | 150,8 |
| Duraznos con crema | 1,6 | 2 | 5 | 8 | 4 | 9 | 8 | 9 | 45 | 72,0 |
| Frutillas con crema | 1,9 | 5 | 2 | 3 | 4 | 8 | 9 | 9 | 40 | 76,0 |
| Mouse | 1,5 | 7 | 2 | 6 | 4 | 8 | 6 | 9 | 42 | 63,0 |
| Cheesecake | 1,6 | 1 | 5 | 8 | 7 | 5 | 6 | 8 | 40 | 64,0 |
| Flan | 1,3 | 7 | 5 | 3 | 6 | 9 | 8 | 7 | 45 | 58,5 |
| Empanadas de viento | 0,5 | 3 | 6 | 5 | 8 | 9 | 5 | 9 | 45 | 22,5 |
| Empanadas de morocho | 1,6 | 2 | 5 | 9 | 6 | 8 | 9 | 9 | 48 | 76,8 |
| Empanadas verde con queso | 1 | 2 | 5 | 8 | 9 | 9 | 2 | 9 | 44 | 44,0 |
| Empanadas verde con carne | 1,5 | 2 | 4 | 5 | 1 | 3 | 9 | 8 | 32 | 48,0 |
| Empanadas verde con pollo | 1,5 | 2 | 5 | 9 | 8 | 6 | 7 | 9 | 46 | 69,0 |
| Bolones | 0,8 | 2 | 5 | 4 | 8 | 9 | 3 | 5 | 36 | 28,8 |
| Humitas | 0,4 | 2 | 5 | 7 | 8 | 1 | 3 | 6 | 32 | 12,8 |
| Quimbolitos | 0,6 | 1 | 2 | 5 | 8 | 6 | 8 | 4 | 34 | 20,4 |
| Jugo Naranja | 1,2 | 6 | 5 | 8 | 4 | 2 | 6 | 9 | 40 | 48,0 |
| Mora | 1,2 | 2 | 5 | 8 | 4 | 5 | 9 | 6 | 39 | 46,8 |
| Maracuyá | 1,3 | 1 | 2 | 4 | 8 | 5 | 6 | 8 | 34 | 44,2 |
| Tomate | 1,3 | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 8 | 9 | 34 | 44,2 |
| Papaya | 1,1 | 1 | 5 | 8 | 9 | 6 | 3 | 2 | 34 | 37,4 |
| Guanábana | 1,3 | 7 | 5 | 8 | 2 | 4 | 5 | 6 | 37 | 48,1 |
| Gaseosas | 1,3 | 1 | 5 | 8 | 9 | 6 | 2 | 5 | 36 | 46,8 |
| TOTAL | 51,41 | 156 | 166 | 225 | 230 | 234 | 217 | 252 | 1480 | 76086,8 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CM: No. \* R |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| CM: 420\*12=5040\*2= | 10080 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | LUNES | MARTES | MIERCOLES | JUEVES | VIERNES | SABADO | DOMINGO | TOTAL |
| % ocupación | 1,5 | 1,6 | 2,2 | 2,3 | 2,3 | 2,2 | 2,5 | 14,7 |

**19.- FÓRMULAS PARA OBTENER EL PORCENTAJE (%) OCUPACIÓN DE LA CARTA**

|  |  |
| --- | --- |
| **TOTAL A LA SEMANA** | Suma de los porcentajes vendidos a la semana |
| **TOTAL VENTAS A LA SEMANA** | Total a la semana \* precio |
| **TOTAL PRECIO** | Suma de los precios de cada producto |
| **TOTAL POR DÍAS** | Suma total por cada día |
| **CAPACIDAD MAXIMA** | Dato general \* # de rotación \* # de productos consumidos |
| **PORCENTAJE (%) DE OCUPACIÓN POR DÍA** | Total al día \* cien (100) / total CM. |

**20.-** **RECETA ESTÁNDAR**

**RECETA ESTANDAR**

La receta estándar es una lista detallada de los ingredientes necesarios para la preparación de un platillo, aderezo, salsa y guarnición en un formato especial. Como información adicional contiene los costos unitarios, las cantidades utilizadas y los costos totales, mismos que sirven para calcular el precio de venta de los platillos.

La cocina deberá planear la producción diaria de platillos que confirman su carta o menú, con el fin de evitar sobrantes de producción, mala presentación y pérdidas de materiales que incrementen el costo del día.

Las recetas estándar se elaboran para determinar los siguientes conceptos:

1. Ingredientes que intervienen en la preparación del platillo.

2. Cantidad de cada uno de ellos, o sea el peso.

3. Costos de los ingredientes utilizados.

4. Sistema para la preparación de los ingredientes.

5. Presentación del platillo.

**21.- PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO (PVP)**

El PVP (precio de venta al público) es la cantidad total expresada en una moneda que el vendedor debe satisfacer al vendedor, ya incluido los impuestos que graven el producto.

Los precios de venta de los artículos serán libremente determinados por cada establecimiento, de acuerdo con lo dispuesto en la legislación de defensa de la libre y leal competencia.

**22.- PUNTO DE EQUILIBRIO**

Estos son los valores estadísticos con la cual podeos saber la estabilidad o declive de la empresa se la puede graficar en el plano cartesiano.



**23.- RECETA ESTÁNDAR DE ALGUNOS PRODUCTOS DE LA CAFETERÍA**

|  |
| --- |
| **CAFÉ AMERICANO** |
| **No. PORCION** | 4 |  |  |  |  |  |  |   |
| **PESO PORCION** | 52,5 |   |   |   |   |   |   |   |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| AGUA | 120 | GR. | 1,2 | 160,00 | GR | 400,0 | GR | 0,14 |
| CAFÉ | 60 | GR. | 5 | 80,00 | GR | 200,0 | GR | 0.30 |
| AZÚCAR | 30 | GR. | 0,9 | 40,00 | GR | 100,0 | GR | 0,03 |
|  | **210** |  |  | 280,00 |  | 700,0 |  | **0.47** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |   | **TOTAL** |  |  |  |  |  |  |
| **F1= RN** | 70 | 1,33 |   |   |  |  |  |  |
|  **RS** | 52,5 |   |   |   |  |  |  |  |
|  |   |   |   |   |  |  |  |  |
|  |   |   |   |   |  |  |  |  |
| **F2= RN** |  **PN** | 70 | 10 |   |  |  |  |  |
|  **RS** |  **PS** | 52,5 | 4 | **TOTAL** |  |  |  |  |
|  |   | 1,33 | 2,5 | 3,33 |  |  |  |  |
|  |   |   |   |   |  |  |  |  |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |   |   |   |   |  |  |  |  |
| **1000** |   |   |   |   |  |  |  |  |



|  |
| --- |
| **CAFÉ CON LECHE** |
| **No. PORCION** | 3 |  |  |   |   |   |   |   |
| **PESO PORCION** | 70 |   |   |   |   |   |   |   |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| LECHE | 120 | GR. | 0,65 | 228,57 | GR | 285,7 | GR | 0,08 |
| CAFÉ  | 60 | GR. | 5 | 114,29 | GR | 142,9 | GR | 0.30 |
| AZÚCAR | 30 | GR. | 0,9 | 57,14 | GR | 71,4 | GR | 0,03 |
|   | **210** |   |   | 400,00 |   | 500,0 |   | **0.41** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|   |   | **TOTAL** |   |   |   |   |   |  |
| **F1= RN** | 100 | 1,90 |   |   |   |   |   |  |
|  **RS** | 52,5 |   |   |   |   |   |   |  |
|  |   |   |   |   |   |   |   |  |
| **F2= RN** |  **PN** | 100 | 5 |   |   |   |   |  |
| **RS** |  **PS** | 52,5 | 4 | **TOTAL** |   |   |   |  |
|  |   | 1,90 | 1,25 | 2,38 |   |   |   |  |
|  |   |   |   |   |   |   |   |  |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |   |   |   |   |   |   |   |  |
| **1000** |   |   |   |   |   |   |   |  |



|  |
| --- |
| **CAPUCCINO** |
| **No. PORCION** | 1 |  |  |   |   |   |   |   |
| **PESO PORCION** | 59 |   |   |   |   |   |   |   |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| LECHE | 120 | GR. | 0,65 | 162,71 | GR | 271,2 | GR | 0,08 |
| AZÚCAR | 30 | GR. | 0,9 | 40,68 | GR | 67,8 | GR | 0,03 |
| CHOCOLATE | 12 | GR. | 3,4 | 16,27 | GR | 27,1 | GR | 0,04 |
| CAFÉ | 10 | GR. | 5 | 13,56 | GR | 22,6 | GR | 0,05 |
| CREMA DE LECHE (m) | 3 | GR. | 3,6 | 4,07 | GR | 6,8 | GR | 0,01 |
| CANELA EN POLVO | 2 | GR. | 2,9 | 2,71 | GR | 4,5 | GR | 0,01 |
|   | **177** |   |   | 240,00 |   | 400,0 |   | **0,21** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   | **TOTAL** |   |   |   |   |   |   |
| **F1= RN** | 80 | 1,36 |   |   |   |   |   |   |
|  **RS** | 59 |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| **F2= RN** |  **PN** | 80 | 5 |   |   |   |   |   |
| **RS** |  **PS** | 59 | 3 | **TOTAL** |   |   |   |   |
|  |   | 1,36 | 1,67 | 2,26 |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |   |   |   |   |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **1000** |   |   |   |   |   |   |   |   |



|  |
| --- |
| **SÁNDUCHE DE JAMÓN** |
| **No. PORCION** | 2 |  |  |   |   |   |   |   |
| **PESO PORCION** | 98 |   |   |   |   |   |   |   |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| BAGUETTE | 100 | GR. | 2 | 51,02 | GR | 170,1 | GR | 0,13 |
| JAMÓN | 80 | GR. | 5,75 | 40,82 | GR | 136,1 | GR | 0,46 |
| MAYONESA | 35 | GR. | 7,22 | 17,86 | GR | 59,5 | GR | 0,25 |
| TOMATE | 50 | GR. | 0,9 | 25,51 | GR | 85,0 | GR | 0,05 |
|   | **265** |   |   | 135,20 |   | 450,7 |   | **0,89** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |  | **TOTAL** |   |   |   |   |   |   |
| **F1= RN** | 50 | 0,51 |   |   |   |   |   |   |
|  **RS** | 98 |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| **F2= RN** |  **PN** | 50 | 10 |   |   |   |   |   |
| **RS** |  **PS** | 98 | 3 | **TOTAL** |   |   |   |   |
|   |   | 0,51 | 3,33 | 1,70 |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |  |  |  |  |  |  |   |   |
| **1000** |  |  |  |  |  |  |   |   |



|  |
| --- |
| **SÁNDUCHE DE QUESO** |
| **No. PORCION** | 2 |  |  |   |   |   |   |   |
| **PESO PORCION** | **95** |  |  |  |  |  |  |  |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| BAGUETTE | 100 | GR. | 2 | 73,68 | GR | 184,2 | GR | 0,20 |
| QUESO MOZARELLA | 90 | GR. | 2 | 66,32 | GR | 165,8 | GR | 0,18 |
|   | **190** |   |   | 140,00 |   | 350,0 |   | **0,38** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   | **TOTAL** |   |   |   |   |   |   |
| **F1= RN** | 70 | 0,74 |   |   |   |   |   |   |
|  **RS** | 95 |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| **F2= RN** |  **PN** | 70 | 5 |   |   |   |   |   |
| **RS** |  **PS** | 95 | 2 | **TOTAL** |   |   |   |   |
|  |  | 0,74 | 2,50 | 1,84 |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |   |   |   |   |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |  |   |   |   |   |   |   |   |
| **1000** |  |   |   |   |   |   |   |   |



|  |
| --- |
| **TORTA DE CHOCOLATE** |
| **No. PORCION** | 12 |  |  |   |   |   |   |   |
| **PESO PORCION** | 100 |   |   |   |   |   |   |   |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| HARINA | 454 | GR. | 0,9 | 227,00 | GR | 291,9 | GR | 0,41 |
| CHOCOLATE EN POLVO | 114 | GR. | 3,4 | 57,00 | GR | 73,3 | GR | 0,39 |
| AZÚCAR | 341 | GR. | 0,9 | 170,50 | GR | 219,2 | GR | 0,31 |
| MANTEQUILLA | 114 | GR. | 3,36 | 57,00 | GR | 73,3 | GR | 0,38 |
| ESCENCIA DE VAINILLA | 8 | GR. | 5,42 | 4,00 | GR | 5,1 | GR | 0,04 |
| LECHE | 227 | GR. | 0,65 | 113,50 | GR | 145,9 | GR | 0,15 |
| HUEVOS | 224 | GR. | 1,5 | 112,00 | GR | 144,0 | GR | 0,34 |
|   | **1482** |   |   | 741,00 |   | 952,7 |   | **2,01** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   | **TOTAL** |   |   |   |   |   |   |
| **F1= RN** | 50 | 0,50 |   |   |   |   |   |   |
|  **RS** | 100 |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| **F2= RN** |  **PN** | 90 | 10 |  |   |   |   |   |
| **RS** |  **PS** | 100 | 14 | **TOTAL** |   |   |   |   |
|   |   | 0,90 | 0,71 | 0,64 |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |   |   |   |   |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **1000** |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |  |  |   |   |
|   |
|  |
|  |
|  |
|  |



|  |
| --- |
| **TORTA DE NARANJA** |
| **No. PORCION** | 15 |  |  |   |   |   |   |   |
| **PESO PORCION** | 100 |   |   |   |   |   |   |   |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| HARINA | 454 | GR. | 2,32 | 408,60 | GR | 151,3 | GR | 1,05 |
| MANTEQUILLA | 114 | GR. | 3,36 | 102,60 | GR | 38,0 | GR | 0,38 |
| LECHE | 227 | GR. | 0,65 | 204,30 | GR | 75,7 | GR | 0,15 |
| JUGO DE NARANJA | 227 | GR. | 1,4 | 204,30 | GR | 75,7 | GR | 0,32 |
| HUEVOS | 224 | GR. | 1,5 | 201,60 | GR | 74,7 | GR | 0,34 |
| AZÚCAR | 341 | GR. | 0,9 | 306,90 | GR | 113,7 | GR | 0,31 |
| RALLADURA DE NARANJA | 100 | GR. | 1 | 90,00 | GR | 33,3 | GR  | 0,10 |
| POLVO DE HORNEAR | 8 | GR. | 4 | 7,20 | GR | 2,7 | GR | 0,03 |
|   | **1695** |   |   | 1525,50 |   | 565,0 |   | **2,68** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   | **TOTAL** |   |   |   |   |   |   |
| **F1= RN** | 90 | 0,90 |   |   |   |   |   |   |
|  **RS** | 100 |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| **F2= RN** |  **PN** | 50 | 10 |   |   |   |   |   |
| **RS** |  **PS** | 100 | 15 | **TOTAL** |   |   |   |   |
|  |   | 0,50 | 0,67 | 0,33 |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |   |   |   |   |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **1000** |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |



|  |
| --- |
| **EMPANADAS DE VIENTO** |
| **No. PORCION** | 15 |  |  |   |   |   |   |   |
| **PESO PORCION** | 130 |   |   |   |   |   |   |   |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| HARINA | 500 | GR. | 2,32 | 384,62 | GR | 256,4 | GR | 1,16 |
| MANTEQUILLA | 250 | GR. | 3,36 | 192,31 | GR | 128,2 | GR | 0,84 |
| SAL | 20 | GR. | 0,65 | 15,38 | GR | 10,3 | GR | 0,01 |
| AZÚCAR | 20 | GR. | 0,9 | 15,38 | GR | 10,3 | GR | 0,02 |
| QUESO | 1000 | GR. | 2 | 769,23 | GR | 512,8 | GR | 2,00 |
| AGUA MINERAL | 227 | GR. | 0,3 | 174,62 | GR | 116,4 | GR | 0,07 |
|   | **2017** |   |   | 1551,54 |   | 1034,4 |   | **4,10** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   | **TOTAL** |   |   |   |   |   |   |
| **F1= RN** | 100 | 0,77 |   |   |   |   |   |   |
|  **RS** | 130 |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| **F2= RN** |  **PN** | 100 | 10 |   |   |   |   |   |
| **RS** |  **PS** | 130 | 15 | **TOTAL** |   |   |   |   |
|  |   | 0,77 | 0,67 | 0,51 |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |   |   |   |   |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **1000** |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |  |  |   |   |



|  |
| --- |
| **EMPANADAS DE VERDE CON CARNE** |
| **No. PORCION** | 15 |  |  |   |   |   |   |   |
| **PESO PORCION** | 37 |   |   |   |   |   |   |   |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| PLATANO VERDE | 500 | GR. | 1,1 | 337,84 | GR | 506,8 | GR | 0,55 |
| ACHIOTE | 30 | GR. | 3,6 | 20,27 | GR | 30,4 | GR | 0,11 |
| CARNE | 500 | GR. | 4,4 | 337,84 | GR | 506,8 | GR | 2,20 |
| CEBOLLA PERLA | 200 | GR. | 2 | 135,14 | GR | 202,7 | GR | 0,40 |
| ZANAHORIA | 150 | GR. | 1 | 101,35 | GR | 152,0 | GR | 0,15 |
| PEREJIL | 50 | GR. | 2 | 33,78 | GR | 50,7 | GR | 0,10 |
| SAL | 50 | GR. | 0,65 | 33,78 | GR | 50,7 | GR | 0,03 |
|   | **1480** |   |   | 1000,00 |   | 1500,0 |   | **3,54** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   | **TOTAL** |   |   |   |   |   |   |
| **F1= RN** | 25 | 0,68 |   |   |   |   |   |   |
|  **RS** | 37 |   |   |   |   |   |   |   |
|  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **F2= RN** |  **PN** | 25 | 60 |   |   |   |   |   |
| **RS** |  **PS** | 37 | 40 | **TOTAL** |   |   |   |   |
|  |   | 0,68 | 1,50 | 1,01 |   |   |   |   |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **1000** |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |



|  |
| --- |
| **JUGO DE TOMATE** |
| **No. PORCION** | 4 |  |  |   |   |   |   |   |
| **PESO PORCION** | 170 |   |   |   |   |   |   |   |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| AGUA | 500 | GR. | 1,2 | 17,65 | GR | 588,2 | GR | 0,60 |
| TOMATE ARBOL | 500 | GR. | 2 | 17,65 | GR | 588,2 | GR | 1,00 |
| AZÚCAR | 60 | GR. | 0,9 | 2,12 | GR | 70,6 | GR | 0,05 |
|   | **1060** |   |   | 37,41 |   | 1247,1 |   | **1,65** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   | **TOTAL** |   |   |   |   |   |   |
| **F1= RN** | 6 | 0,04 |   |   |   |   |   |   |
|  **RS** | 170 |   |   |   |   |   |   |   |
|  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **F2= RN** |  **PN** | 200 | 6 |   |   |   |   |   |
| **RS** |  **PS** | 170 | 6 | **TOTAL** |   |   |   |   |
|  |   | 1,18 | 1,00 | 1,18 |   |   |   |   |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **1000** |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |



|  |
| --- |
| **JUGO DE NARANJA** |
| **No. PORCION** | 4 |  |  |   |   |   |   |   |
| **PESO PORCION** | 170 |   |   |   |   |   |   |   |
| **INGREDIENTE** | **CANTIDAD** | **GR.** | **PRECIO (Kg)** | **F1** | **GR** | **F2** | **GR** | **F3** |
| AGUA | 500 | GR. | 1,2 | 735,29 | GR | 735,3 | GR | 0,60 |
| NARANJA | 500 | GR. | 1 | 294,12 | GR | 735,3 | GR | 0,50 |
| AZÚCAR | 60 | GR. | 0,9 | 35,29 | GR | 88,2 | GR | 0,05 |
|   | **1060** |   |   | 1064,71 |   | 1558,8 |   | **1,15** |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   | **TOTAL** |  |   |   |   |   |   |
| **F1= RN** | 100 | 0,59 |   |   |   |   |   |   |
|  **RS** | 170 |   |   |   |   |   |   |   |
|  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **F2= RN** | **PN** | 100 | 10 |   |   |   |   |   |
| **RS** | **PS** | 170 | 4 | **TOTAL** |   |   |   |   |
|  |   | 0,59 | 2,50 | 1,47 |   |   |   |   |
| **F3= $ Kg \* CANTIDAD** |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **1000** |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

**24.- APLICACIÓN DE COSTOS**

**EJERCICIO**

**Una cafetería elabora varios productos con un programa de producción diaria, de los cuales los más destacados son:**

1.- Morocho 300

2.- Empanadas de viento 350

3.- Café Americano 250

4.- Empanadas de verde 400

**Materia prima utilizada es de:**

1.- Morocho 200

2.- Empanadas de viento 150

3.- Café Americano 125

4.- Empanadas de verde 250

**Utilidad que se desea ganar es de 25% por producto**

**Los costos y Gastos que incurren en la Cafetería son:**

1 cocinero 300

1 ayudante 280

1 mesero 250

1 cajero 250 = 1490/30 = 49.6

Arriendo local 240

Agua, luz, teléfono 120

Publicidad 50

 1490

Maquinaria y equipo 4000 Dep. =10 años = 400/365 =1.09

Muebles y enceres 3000 Dep. = 5 años = 600/365 =1.64

Menaje de cocina 2500 Dep.= 3 años = 833/365 =2.28

Tecnología en punta 1400 Dep.= 1 año = 1100/365 =3.83

  **8.84**

Crédito de $10.000 al 3% bimestral por 1 año.

 I= C.i.n

 I= 10000(0.03\*6)\*1 = 1800

 I= $1800 anual 1800/365

 I= 4.90 diario.

8.84+4.90= 13.74

**CF= 49.6 + 13.74 = 63.34 COSTOS FIJOS**

**DISTRIBUCION DE LOS COSTOS FIJOS**

**Distribución de producción**

Morocho 300/1300\*63.34= 13.49

Empanadas de viento 350/1300\*63.34 =15.73

Café Americano 250/1300\*63.34 =11.24

Empanadas de verde 400/1300\*63.34= 17.98

 63.34

**25.- DISTRIBUCIÓN DE COSTOS FIJOS REPRESENTADA EN TABLA.**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **COSTOS FIJOS: 63,34** |
| **PRODUCTO** | **(q)** | **CV** | **CF** | **CT** | **CTU** | **%** | **PVP** | **V** | **UB** | **UN** | **R** | **PE(X)** | **PE(Y)** | **CVU** |
| **MOROCHO** | 300 | 200 | 14,62 | 214,62 | 0,72 | 25 | 0,95 | 286,16 | 86,16 | 71,54 | 25 | 50,90 | 48,55 | 0,67 |
| **EMPANADAS DE VIENTO** | 350 | 150 | 17,05 | 167,05 | 0,48 | 25 | 0,64 | 222,74 | 72,74 | 55,68 | 25 | 82,06 | 52,22 | 0,43 |
| **CAFÉ AMERICANO** | 250 | 125 | 12,18 | 137,18 | 0,55 | 25 | 0,73 | 182,91 | 57,91 | 45,73 | 25 | 52,59 | 38,47 | 0,50 |
| **EMPANADAS DE VERDE** | 400 | 250 | 19,49 | 269,49 | 0,67 | 25 | 0,90 | 359,32 | 109,32 | 89,83 | 25 | 71,31 | 64,06 | 0,63 |
| **TOTAL** | **1300** |  | **63,34** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**26.- PASOS PARA OBTENER UNA RECETA ESTÁNDAR Y PVP**

|  |  |
| --- | --- |
| **Factor de Convertibilidad 1 (F1)** |  Total de RN/RS \* Cantidad |
| **Factor de Convertibilidad 2 (F2)** |  Total de RN/RS ; PN/PS \* Cantidad |
| **Factor de Convertibilidad 3 (F3)** | Precio en (KG) \* Cantidad |

|  |  |
| --- | --- |
| Cantidad **(q)** | Valor del # de porciones |
| Costo Variable **(CV)**  | Total de F 3 |
| Costo Fijo **(CF)** | Total de F 3 |
| Costo Total  **(CT)** | CV + CF |
| Costo Total Unitario **(CTU)** | CT / q |
| Porcentaje Utilidad **(%)** | A criterio personal (25 a 30) |
| Precio Venta público  **(PVP)** | (CTU \* 100) / (100 \* % utilidad) |
| Ventas **(V)** | PVP \* q |
| Utilidad Bruta  **(UB)** | q - CV |
| Utilidad Neta  **(UN)** | UB - CF |
| Rentabilidad **( R )** | UN / V \* 100 |
| Costo variable unitario  **(CVU)** | CV / q |
| Punto Equilibrio y  **(PE x )** | (CF) / (PVP - CVU) |
| Punto Equilibrio x  **(PE y )** | PVP \* PE (X) |

 **27.- KARDEX**

El kardex es simplemente un historial de los productos que existan en el inventario.

Cada producto del inventario debe tener su kardex respectivo.

El kardex es un documento, tarjeta o registro utilizado para mantener el control de la mercadería cuando se utiliza el método de permanencia en inventarios, con este registro podemos controlar las entradas y salidas de las mercaderías y conocer las existencias de todos los artículos que posee la empresa para la venta.

Método Promedio: El método promedio ponderado es uno de los más utilizados por cuanto su aplicación es más sencilla

**28.- EJEMPLOS DE KARDEX**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUCTO:** | **JAMÓN** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **MÉTODO DE VALORIZACIÓN** | **PROMEDIO** |  |  | **EXISTENCIA MÍNIMA:** |  |  |  |
|  |  |  |  |  | **EXISTENCIA MAXIMA** |  |  |  |
| **FECHA** | **DETALLE** | **ENTRADAS** | **SALIDAS** | **EXISTENCIAS** |
| **Q** | **P.U.** | **P.T.** | **Q** | **P.U.** | **P.T.** | **Q** | **P.U.** | **P.T.** |
| 03-Sep | COMPRAS |  12  |  5,75  |  69,00  |   |   |  -  |  12  |  5,75  |  69,00  |
| 05-Sep | ENVIO A COCINA |  -  |   |  -  |  7  |  5,75  |  40,25  |  5  |  5,75  |  28,75  |
| 05-Sep | ENVIO A COCINA |   |   |  -  |  2  |  5,75  |  11,50  |  3  |  5,75  |  17,25  |
| 10-Sep | COMPRAS |  8  |  7,60  |  60,80  |   |  5,75  |  -  |  11  |  7,10  |  78,05  |

|  |
| --- |
|  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **PRODUCTO:** | **LECHE** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **MÉTODO DE VALORIZACIÓN** | **PROMEDIO** |  |  | **EXISTENCIA MÍNIMA:** |  |  |  |
|  |  |  |  |  | **EXISTENCIA MAXIMA** |  |  |  |
| **FECHA** | **DETALLE** | **ENTRADAS** | **SALIDAS** | **EXISTENCIAS** |
| Q | **P.U.** | **P.T.** | **Q** | **P.U.** | **P.T.** | **Q** | **P.U.** | **P.T.** |
| 03-Sep | COMPRAS |  10  |  0,65  |  6,50  |   |   |  -  |  10  |  0,65  |  6,50  |
| 05-Sep | COMPRAS |  15  |  0,70  |  10,50  |   |  0,65  |  -  |  25  |  0,68  |  17,00  |
| 05-Sep | ENVIÓ A COCINA |   |   |  -  |  5  |  0,68  |  3,40  |  20  |  0,68  |  13,60  |
| 10-Sep | ENVIÓ A COCINA |   |   |  -  |  8  |  0,68  |  5,44  |  12  |  0,68  |  8,16  |
| 15-Sep | COMPRAS |  7  |  0,80  |  5,60  |   |  0,68  |  -  |  19  |  0,72  |  13,76  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUCTO:** | **CARNE** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **MÉTODO DE VALORIZACIÓN** | **PROMEDIO** |  |  | **EXISTENCIA MÍNIMA:**  |  |  |  |
|  |  |  |  |  | **EXISTENCIA MAXIMA** |  |  |  |
| **FECHA** | **DETALLE** | **ENTRADAS** | **SALIDAS** | **EXISTENCIAS** |
| **Q** | **P.U.** | **P.T.** | **Q** | **P.U.** | **P.T.** | **Q** | **P.U.** | **P.T.** |
| 03-Sep | COMPRAS |  6  |  3,60  |  21,60  |   |   |  -  |  6  |  3,60  |  21,60  |
| 05-Sep | COMPRAS |  7  |  0,70  |  4,90  |   |  3,60  |  -  |  13  |  2,04  |  26,50  |
| 05-Sep | ENVIÓ A COCINA |   |   |  -  |  3  |  2,04  |  6,12  |  10  |  2,04  |  20,38  |
| 10-Sep | ENVIÓ A COCINA |   |   |  -  |  5  |  2,04  |  10,19  |  5  |  2,04  |  10,19  |
| 15-Sep | COMPRAS |  7  |  0,80  |  5,60  |   |  2,04  |  -  |  12  |  1,32  |  15,79  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **PRODUCTO:** | **NARANJAS** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **MÉTODO DE VALORIZACIÓN** | **PROMEDIO** |  |  | **EXISTENCIA MÍNIMA:** |  |  |  |
|  |  |  |  |  | **EXISTENCIA MAXIMA** |  |  |  |
| **FECHA** | **DETALLE** | **ENTRADAS** | **SALIDAS** | **EXISTENCIAS** |
| **Q** | **P.U.** | **P.T.** | **Q** | **P.U.** | **P.T.** | **Q** | **P.U.** | **P.T.** |
| 03-Sep | COMPRAS |  40  |  1,00  |  40,00  |   |   |  -  |  40  |  1,00  |  40,00  |
| 05-Sep | COMPRAS |  15  |  0,70  |  10,50  |   |  1,00  |  -  |  55  |  0,92  |  50,50  |
| 05-Sep | ENVIÓ A COCINA |   |   |  -  |  7  |  0,92  |  6,43  |  48  |  0,92  |  44,07  |
| 10-Sep | ENVIÓ A COCINA |   |   |  -  |  5  |  0,92  |  4,59  |  43  |  0,92  |  39,48  |
| 15-Sep | COMPRAS |  20  |  0,80  |  16,00  |   |  0,92  |  -  |  63  |  0,88  |  55,48  |

**29.- CONCLUSIONES**

El conocimiento que nos implanto este Seminario-Taller, sobre las actividades para la elaboración de Menús y Costos, nos ayudarán para obtener un desarrollo mejor en un futuro en cualquier tipo de investigación debido a los conocimientos planteados, ya que se pudieron conocer los costos de cada producto, incuso las diferentes ganas de los mismos.

Con este seminario se pudieron cumplir con los objetivos de saber el:

* Porcentaje de ocupación de un establecimiento, incluido de los clientes internos así como externos.
* Porcentaje de ocupación de la Carta - Menú.
* Receta estándar con precios reales.
* Precio de venta al público con el método de variabilidad.
* Kardex, para tener in historial de inventario de cada producto.

**30.- RECOMENDACIONES**

Este Seminario – Taller fue muy bueno y práctico porque nos ofreció una selección de temas los cuales fueron aprovechados al máximo para comprender mejor en cuanto a la elaboración de menús y costos se refiere.

Espero que este Seminario – Taller sea el principio de aprendizaje para el resto de Gastrónomos ya que fue elaborado con el fin de resolver todas las inquietudes.

**31.-GLOSARIO**

**CAFETERÍA:** es un establecimiento para el servicio público con un mostrador y mesas en el que se sirve café, otras bebidas y comidas sencillas.

**COMANDA:** es la orden que recibe el camarero o mesonero para el servicio, y que es la que llegara al área de la cocina, para saber que quiere comer o beber el cliente.

**CAPACIDAD MAXIMA:** Es la venta que posee diariamente un establecimiento**.**

**COSTO VARIABLE:** Son los que cambian cuando cambia el nivel de producción. Es decir que a mayores producciones mayores serán estos costos.

**COSTO FIJO:** son los que no varían frente al cambio en los niveles de producción.

**COSTO TOTAL:** Está determinado por la sumatoria del costo de producción y el costo de distribución

**COSTO VARIABLE UNITARIO:** Es el valor unitario de la materia prima de cada producto

**F1:** Es la que permite aumentar o disminuir el peso por porción o el número de personas que rendirá la receta.

**F2:** Es el que permite aumentar o disminuir al mismo tiempo el peso por porción y el número de personas.

**F3:** Es el que sirve para saber con precisión el costo de nuestra receta en lo que concierne a materia prima.

**MENÚ:** Carta del día donde se relacionan las comidas, postres y bebidas.

**PN:** Peso Nuevo

**PS:** Peso Estándar

**PUNTO DE EQUILIBRIO:** Estos son los valores estadísticos con la cual podeos saber la estabilidad o declive de la empresa se la puede graficar en el plano cartesiano.

**PVP:** es la cantidad total expresada en una moneda que su comprador debe satisfacer al vendedor, ya incluido los impuestos que graven el producto.

**ROTACIÓN:** Es el tiempo que un cliente se tomará durante el lapso del servicio.

**UTILIDAD BRUTA:** Es la ganancia que se obtiene del total de la inversión de la materia prima.

**UTILIDAD NETA:** Es la ganancia neta de cada producto vendido.

**32.- BIBLIOGRAFÍA**

* [**www.mailxmail.com**](http://www.mailxmail.com)
* [**www.mwnuspararestaurantes.com**](http://www.mwnuspararestaurantes.com)
* [**www.re-zetas.com**](http://www.re-zetas.com)
* [**www.gestionrestaurantes.com**](http://www.gestionrestaurantes.com)
* [**www.consumoteca.com**](http://www.consumoteca.com)
* [**www.superhosting.cl**](http://www.superhosting.cl)
* [**www.camaravalladolid.com**](http://www.camaravalladolid.com)
* [**www.gastronimiconet.com**](http://www.gastronimiconet.com)
* **www.monografías.com**

**INDICE**

**CARÁTULA………………………………………………………….i**

**DEDICATORIA………………………………………………………ii**

**AGRADECIMIENTOS………………………………………………iii**

PRESENTACIÓN……………………………………………………..1

1. INTRODUCCIÓN……………………………………………...2
2. CAFETERÍA……………………………………………………3-4
3. OBJETIVOS
	1. OBJETIVO GENERAL………………………………..5
	2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS…………………………5
4. JUSTIFICACIÓN………………………………………………6
5. LA CARTA – MENÚ DE UNA CAFETERÍA………………..7
6. SELECCIÓN DEL MENÚ………………………………….....8
7. PASOS PARA ELABORAR UN MENÚ…………………….9-10
8. DISEÑO DE LA PORTADA Y CONTRA

 PORTADA DE UN MENÚ DE CAFETERÍA……………….11

1. CONTENIDO DEL MENÚ…………………………………...12
2. PRESENTACION DE UNA CARTA – MENÚ………….....13
3. LA COMANDA……………………………………………..…14
4. EL SERVICIO……………………………………………..….14
5. CALIDAD DE SERVICIO……………………………….…..14
6. DIVICION DE LA CAFETERÍA POR RANGOS Y SECTORES…………………………………………………..15
7. EJEMPLO DE LA DIVICIÓN POR RANGOS

Y SECTORES……………………………………….……….16

1. PASOS PARA OBTENER EL PORCENTAJE DE OCUPACION DE LA CAFETERÍA……………………………………….…17
2. PORCENTAJE (%) DE OCUPACIÓN DE LA

CARTA – MENÚ……………………………………………..18

1. EJEMPLO DEL PORCENTAJE DE OCUPACION

DE LA CARTA - MENÚ………………………………….….19-20

1. PASOS PARA OBTENER EL PORCENTAJE (%) DE OCUPACIÓN DE LA CARTA – MENÚ……………………21
2. RECETA ESTÁNDAR…………………………………….…22
3. PRECIO VENTA AL PUBLICO………………………….…23
4. PUNTO DE EQUILIBRIO…………………………………..23
5. RECETAS ESTÁNDAR Y PVP…………………………...24

23.1. CAFÉ AMERICANO………………………………....24

23.2. CAFÉ CON LECHE………………………………… 25

23.3. CAPUCCINO………………………………………....26

23.4. SANDUCHE DE JAMÓN…………………………….27

23.5. SANDUCHE DE QUESO…………………………...28

23.6. TORTA DE CHOCOLATE……………………….….29

23.7. TORTA DE NARANJA……………………………….30

23.8. EMPANADAS DE VIENTO……………………..…..31

23.9. EMPANADAS DE VERDE……………………….....32

23.10. JUGO DE TOMATE…………………………….....33

23.11. JUGO DE NARANJA………………………………34

1. APLICACIÓN DE COSTOS ……………………..……..35
	1. LOS COSTOS GASTOS……………….………..36
	2. DISTRIBUCIÓN DE COSTOS FIJOS………....37
2. TABLA DE DISTRIBUCIÓN………..……………….….38
3. PASOS PARA LA RECETA ESTANDAR Y PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO………….…………………………………..39
4. KARDEX...………………………………………………..40
5. EJEMPLOS KARDEX…………………………….……..41-42
6. CONCLUSIONES………………………………………..43
7. RECOMENDACIONES………………………………….44
8. GLOSARIO……………………………………………….45-46
9. BIBLIOGRAFÍA…………………………………………..47
10. INDICE