

¿QUÉ DEBES TENER EN CUENTA CUANDO PONES PRECIO A LOS PLATOS DE TU CARTA?

El precio de venta de las comidas de un restaurante es un factor decisivo en el éxito del local. Sin embargo, es un proceso complicado, pues las siguientes variables están en juego:

- Calidad de la materia prima.
- Salarios.
- Impuestos.
- Margen de ganancia.



Muchos restaurantes no saben cuál es el margen adecuado que deben fijar. Para hacerlo, hay dos tipos de ganancias que necesitas identificar:

- **Margen neto:** ganancias totales luego de que se hayan descontado los gastos.
- **Margen bruto:** no tiene en cuenta algunos gastos, como los impuestos. Por ende, solamente se descuentan los costos.

Así, podría decirse que el promedio del margen de ganancias neto por plato puede estar entre el 10 y 20 %.



LOS TIPOS DE COSTOS

Para elegir el precio de venta adecuado, es fundamental conocer los gastos comunes:

COSTOS DIRECTOS:

gastos que tienen una relación directa con la realización del producto. Los ejemplos más claros son las materias primas para preparar los platos.

COSTOS INDIRECTOS:

gastos que afectan al proceso productivo, pero que no se asignan directamente en el precio de venta. Ejemplo: cubiertos y servilletas.

COSTOS FIJOS:

gastos que no dependen de las ventas de un restaurante, como los impuestos o el arriendo. Suelen estar entre un 35 y 45 % del total de costos.

COSTOS VARIABLES:

gastos que cambian en función de la producción. Por ejemplo, agua, luz o gas.

COSTOS OCULTOS:

son los que no se perciben a simple vista y tampoco agregan valor al cliente. El ejemplo más común son los desperdicios.

GASTOS HORMIGA:

no parecen importantes individualmente, pero al sumarlos influyen en el precio de venta. Ejemplo: sobres de salsas desperdiciados.



Ahora podrás reevaluar el menú de tu restaurante para mejorar tus ganancias y encontrar el mejor precio de venta para tus platos.