

APRENDE A CALCULAR
CONTROLA PARA CRECER

1

Lección 1.
Introducción

2

Lección 2.
Calculación del
costo de materia
prima

3

Lección 3.
Gastos fijos e
indicadores
operativos

4

Lección 4.
IEPS 2026: Cómo
afecta tus precios

5

Lección 5.
Reforma Fiscal 2026:
Retos y
oportunidades para
nuestras empresas

ESQUEMA DEL CURSO

PRIMERA LECCIÓN

- ▶ Introducción al control de costos en restaurantes:
 - ▶ ¿Porque necesitamos controlar los costos?
 - ▶ ¿Quién controla los costos?
 - ▶ ¿Cómo controlamos los costos?

Es fundamental calcular y controlar los costos de la materia prima, ya que de ellos depende la correcta determinación del precio de venta.

15 MINUTOS



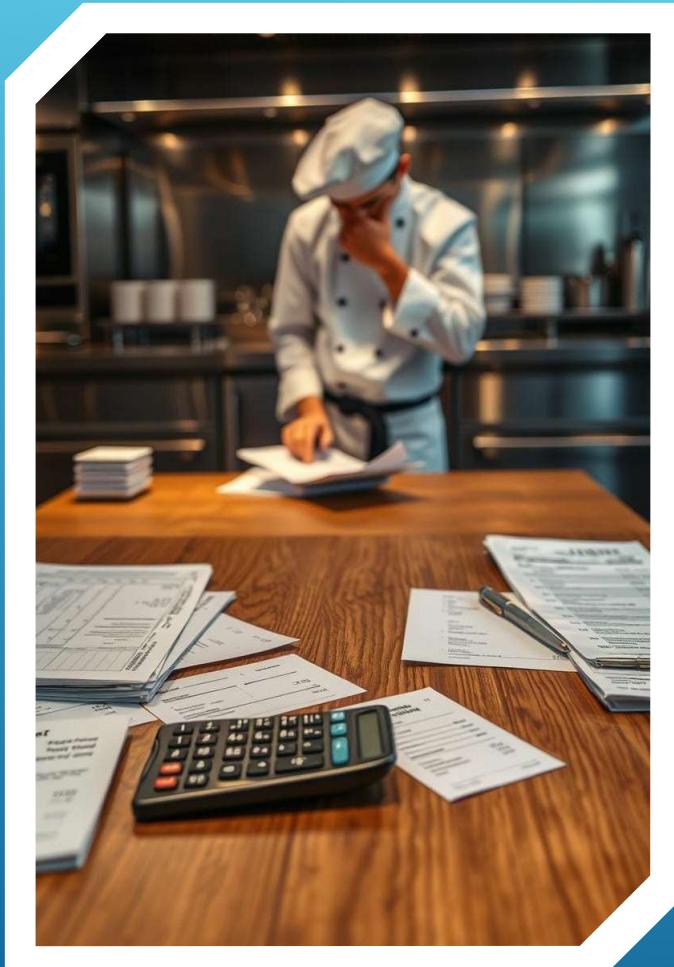


- ▶ Rentabilidad y sostenibilidad
- ▶ Mejor toma de decisiones.
- ▶ Optimización de recursos
- ▶ Competitividad
- ▶ Prevención de riesgos
- ▶ Planeación financiera

▶ **Conclusión**

▶ Controlar los costos no es solo una tarea administrativa: es un sistema de gestión estratégica que asegura la estabilidad financiera, mejora la eficiencia y fortalece la competitividad de la empresa. Para restaurantes, esto significa vigilar los costos de la materia prima ($\approx 33\%$), reducir mermas y usar indicadores como margen bruto y ticket promedio para tomar decisiones inteligentes.

¿POR QUÉ NECESITAMOS CONTROLAR LOS COSTOS



¿QUIEN CONTROLA LOS COSTOS?

El control de costos es un trabajo en equipo: la dirección marca la estrategia, administración analiza, cocina ejecuta y el personal operativo cuida los detalles. Con apoyo de la tecnología, el restaurante logra mantener costo de materia prima en el rango saludable (25–35%) y asegura rentabilidad.

¿COMO CONTROLAMOS LOS COSTOS?

En la industria gastronómica, la materia prima representa uno de los componentes más importantes del costo total. Un control adecuado no solo garantiza la rentabilidad del negocio, sino también la calidad y consistencia de los platillos que ofrecemos a nuestros clientes.

¿Pero como lo controlamos?

- Compra inteligentes
- Fichas técnicas de recetas
- Control de inventarios
- Reducción de desperdicios
- Monitoreo constantes
- Sostenibilidad y eficiencia



SEGUNDA LECCIÓN

Calculación del costo de materia prima

30 MINUTOS

7

ESQUEMA POR SEGUIR



1. Paso

Calcular costos de materia prima



2. Paso

Definir gastos de operación y calcular margen



3. Paso

Calcular precio de venta

1. PASO: CALCULAR COSTOS DE MATERIA PRIMA

Pasos para calcular los costos de materia prima

1. Hacer la lista de ingredientes
 2. Anotar la cantidad usada
 3. Registrar el precio de compra
 4. Calcular el costo por unidad de medida
 5. Multiplicar por la cantidad usada en la receta
 6. Sumar todos los ingredientes del platillo
 7. Comparar con el precio de venta

HERRAMIENTAS PARA CALCULAR COSTOS

Hojas de cálculo

Software de gestión gastronómica

Calculadoras gastronómicas online

Formatos de control de inventario

Guías de contabilidad y finanzas para restaurantes





HERRAMIENTAS PARA CALCULAR COSTOS DE MATERIA PRIMA EN RESTAURANTES

Hojas de cálculo (Excel, Google Sheets)

- ✓ Muy usadas por pequeños y medianos restaurantes.
- ✓ Permiten crear fichas técnicas de recetas, calcular costos unitarios y sumar insumos.
- Ventaja: flexibles y económicas.
- Desventaja: requieren disciplina y actualización constante.

Software de gestión gastronómica

- ▶ Programas especializados que integran compras, inventarios y ventas.
- ▶ Ejemplos: sistemas de punto de venta (POS) con módulo de costos, aplicaciones de gestión de menús.
- ▶ Beneficio: automatizan cálculos y reducen errores humanos.
- ▶ En México existen opciones adaptadas al mercado local, aunque no siempre están disponibles en buscadores de productos.

Calculadoras gastronómicas online

- ✓ Herramientas como las de ChefAi.club ofrecen:
 - ✓ Calculadora de precios de recetas
 - ✓ Calculadoras de conversiones culinarias (gramos ↔ kilos ↔ onzas)
 - ✓ Calculadoras para costear eventos
- ✓ Útiles para emprendedores que buscan rapidez y precisión sin software complejo

Formatos de control de inventario

- ▶ Plantillas impresas o digitales para registrar entradas y salidas de insumos
- ▶ Permiten calcular el costo real de insumos al comparar inventario inicial, compras y consumo

Guías de contabilidad y finanzas para restaurantes

- ▶ La primera fuente de información sobre contabilidad y finanzas debe ser tu contador. Pero él solo puede ayudarte bien si tú le dices claramente qué datos necesitas ver.

APLICACIÓN PRÁCTICA

- Básico: hoja de cálculo con fichas técnicas de recetas.
<https://ingenieriademenu.com/>
- Intermedio: calculadoras gastronómicas online para conversiones y precios rápidos.
<https://www.chefai.club/calculadora-costos-ingredientes-precio-venta>
- Avanzado: software de gestión que integre inventarios, compras y ventas.
<https://softrestaurant.com/>

Estos son solamente un ejemplo c/u, existen muchos más.

COMPARACIÓN

Excel:

mejor para un control completo del restaurante (inventarios, fichas técnicas, márgenes, reportes).

ChefAi.club:

mejor para explicaciones rápidas y didácticas en capacitaciones, porque el personal solo necesita ingresar cantidades y precios sin fórmulas complicadas.

👉 Una estrategia útil es **combinar ambos**: usar Excel para la administración formal y [ChefAi.club](#) como apoyo práctico para que tu equipo entienda fácilmente cómo se forman los costos.

Calculadora de Costos de Platos

Nombre del Plato

Ingrese el nombre del plato

Ingredientes

Nombre del i Cost Cantidad g g

X

Para cada ingrediente, ingrese:

- El costo de compra y la cantidad que compra con su unidad
- La cantidad que usa en la receta con su unidad
- Las conversiones entre unidades se calculan automáticamente

+ Agregar Ingrediente

Parámetros Generales

Número de Porciones:

1

Porcentaje que representa el costo en el precio final (%):

30

Impuestos (%):

10

Resultados

Costo Total de Ingredientes: \$0.00

Costo por Porción: \$0.00

Precio de Venta sin Impuestos: \$0.00

Precio Final con Impuestos: \$0.00

TABLA DE GASTOS RESTAURANTE

1.	Alquiler	5-10%
2.	Mano de obra	30-35%
3.	Ingredientes y suministros	28-35%
4.	Servicios públicos	2-5%
5.	Mantenimiento y reparaciones	1-3%
6.	Marketing y publicidad	2-5%
7.	Licencias y permisos	1-2%
8.	Seguros	1-2%
9.	Otros gastos	3-5%
10.	Gastos inesperados	1-3%

2. PASO: DEFINIR GASTOS DE OPERACIÓN Y CALCULAR MARGEN

Para simplificar el cálculo de los precios de venta, en la gastronomía se utilizan márgenes de costo de materia prima. Sin embargo, especialmente al inicio, es necesario revisarlos con frecuencia para asegurar que sean correctos.

Los gastos se componen de la siguiente manera:

📌 Gastos fijos

Se mantienen constantes sin importar el nivel de ventas.

Ejemplos: renta del local, sueldos administrativos, seguros, licencias, servicios básicos mínimos.

Son predecibles y permiten calcular el punto de equilibrio.

📌 Gastos variables

Cambian según el volumen de ventas o producción.

Ejemplos: compra de materia prima, empaques, comisiones, consumo de energía ligado a producción.

Directamente relacionados con el costo de la materia prima y la eficiencia operativa.

3. PASO: CALCULAR PRECIO DE VENTA

Fórmula básica

$$\text{Precio de venta} = \frac{\text{Costo de materia prima}}{\text{Food Cost (\%)}}$$

Ejemplo práctico

Costo de materia prima (ingredientes): \$60

Food Cost deseado: 30% = 0.30

$$\text{Precio de venta} = \frac{60}{0.30} = 200$$

👉 El platillo debería venderse en \$200 para que la materia prima represente el 30% del precio de venta.

👉 Pero hay que tomar en cuenta el impuesto de IVA, entonces el precio final es $\$200 + 16\% = \232

👉 También deben tomarse en cuenta los precios de la competencia comparable. Habrá algunas bebidas o platillos en los que el margen sea más alto o más bajo, pero en promedio debería mantenerse entre el 24% y el 35%.



LECCIÓN 3: INDICADORES OPERATIVOS



INDICADORES

Los indicadores clave de un restaurante (KPIs) permiten medir la rentabilidad, eficiencia y satisfacción del cliente. Los más importantes incluyen el Food Cost, el ticket promedio, la rotación de mesas, el costo de personal y la satisfacción del cliente, porque muestran si el negocio está generando ganancias, aprovechando recursos y fidelizando clientes.

1. Margen Bruto
2. Punto de equilibrio
3. Porcentaje de mermas
4. Costo laboral vs ventas
5. Ticket promedio

Si no medimos, no sabemos. Y si no sabemos, no podemos mejorar ni asegurar ganancias.



MÁRGEN BRUTO

Definición: diferencia entre ventas y costo de insumos

El margen bruto no lo controla una sola persona, sino que es un trabajo en equipo:

- El contador mide,
- El dueño decide,
- El chef aplica,
- El equipo de compras cuida los insumos.

👉 Una frase sencilla para tu capacitación podría ser:

“El margen bruto es como la salud del restaurante: el contador lo mide, pero todos lo cuidamos.”

Costos Fijos	Mensual	Precio de venta promedio por platillo:				
Renta	\$ 20,000.00	\$300				
Comunicación	\$ 1,000.00					
Salario administrativo	\$ 25,000.00	Costo Variable por platillo (márgen = 30%):	300*30%	\$ 90.00		
Luz	\$ 20,000.00					
Agua	\$ 3,000.00	Punto Equilibrio:		Costos fijos		
Gas	\$ 7,000.00			Precio de venta unitario - Costo variable unitario		
Licencias	\$ 5,000.00					
Total	\$ 81,000.00	= 81000	= 81000	= 385.71		
		300-90	210			

PUNTO DE EQUILIBRIO

Definición: Es el nivel de ventas en el que los ingresos totales son iguales a los costos totales (fijos + variables).

👉 En ese punto no hay ganancia ni pérdida: el restaurante “se paga solo”.

En el ejemplo abajo el restaurante debe vender mensualmente un mínimo de 386 platillos al mes para cubrir todos sus costos sin pérdida ni ganancia.

PORCENTAJE DE MERMA

Definición: La merma es la pérdida de materia prima o producto durante el proceso de almacenamiento, preparación o servicio en un restaurante. Representa la parte de los insumos que no se aprovecha para la venta y, por lo tanto, significa un costo sin ingreso.

Tipos de merma

Natural: pérdida inevitable por limpieza, pelado, cocción o evaporación (ejemplo: al pelar papas o al cocinar carne).

Operativa: pérdida por errores de manipulación, mala conservación, caducidad o porciones mal servidas.

Administrativa: pérdidas por compras excesivas, falta de control de inventario o robos.



¿Como puedo controlar la merma?

1. Medir la merma
2. Registro detallado de compras
3. Inventario periódicos
4. Recetas estandarizadas: cada platillo con gramajes exactas, con imagen y su decoración
5. Rotación de insumos (FIFO)
6. Calcular el porcentaje de desperdicio
7. Calcular el costo de merma

COSTO LABORAL VS VENTAS

Definición: El costo laboral vs. Ventas mide qué porcentaje de los ingresos del restaurante se destine al pago de sueldos, prestaciones y cargas sociales del personal. Se expresa en %.

💡 ¿Porque es importante?

Control de rentabilidad: muestra si la nómina está equilibrada con las ventas.

Eficiencia operativa: indica si el personal está bien dimensionado para el volumen de clientes.

Toma de decisiones: ayuda a saber si se necesita ajustar horarios, roles o precios de venta.

En restaurantes, un rango saludable suele estar entre 25% y 35%.

- Menos del 25% → puede indicar sobrecarga de trabajo en el personal.
- Más del 35% → puede afectar la rentabilidad si no se compensa con ventas altas o precios adecuados.

COSTO PROMEDIO MENSUAL TRABAJADOR SMG 2026	
CONCEPTOS	PAGOS
SMG	→ 9,451.20
PROM MENSUAL IMSS	→ 2,807.29
ISN	→ 396.95
AGUINALDO	→ 393.80
VACACIONES	→ 315.04
PRIMA VACACIONAL	→ 78.76
COSTO TOTAL	13,443.04

TICKET PROMEDIO

Definición: El ticket promedio es el gasto medio que realiza cada cliente en el restaurante. Es importante porque refleja la rentabilidad por persona, ayuda a evaluar estrategias de ventas y permite fijar metas claras para aumentar ingresos

💡 ¿Cómo se mide?

Sistema POS:

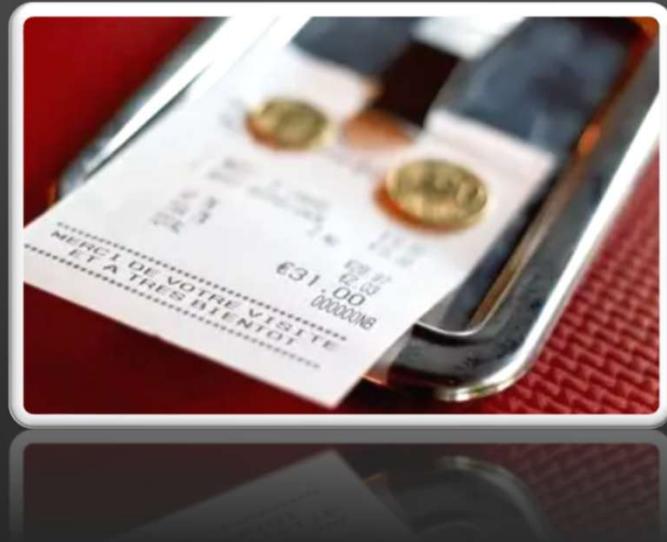
- Registra automáticamente ventas y número de tickets
- Genera reportes diarios y mensuales con el ticket promedio ya calculado

Hojas de cálculo:

- Se anotan ventas y número de clientes
- Fórmula simple para calcular el promedio
- Económico, flexible

💡 ¿Porqué se mide?

El ingreso promedio por cliente también refleja el punto de equilibrio y nos brinda información valiosa sobre la rentabilidad del negocio.



TICKET PROMEDIO

Definición: El ticket promedio es el gasto medio que realiza cada cliente en el restaurante. Es importante porque refleja la rentabilidad por persona, ayuda a evaluar estrategias de ventas y permite fijar metas claras para aumentar ingresos

💡 ¿Cómo se mide?

Sistema POS:

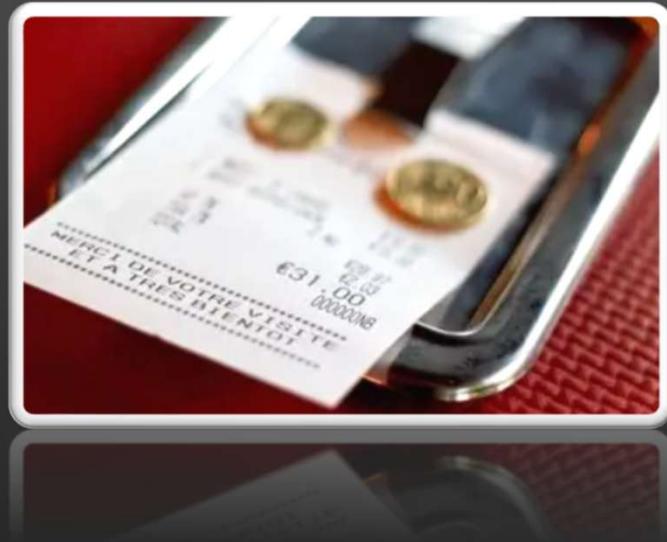
- Registra automáticamente ventas y número de tickets
- Genera reportes diarios y mensuales con el ticket promedio ya calculado

Hojas de cálculo:

- Se anotan ventas y número de clientes
- Fórmula simple para calcular el promedio
- Económico, flexible

💡 ¿Porqué se mide?

El ingreso promedio por cliente también refleja el punto de equilibrio y nos brinda información valiosa sobre la rentabilidad del negocio.



LECCIÓN 4: IEPS 2026 – ¿CÓMO AFECTA LO TUS PRECIOS?

📌 ¿Por qué no cobramos IEPS en el ticket del restaurante?

Aunque usamos productos gravados con IEPS (como alcohol, bebidas saborizadas o alimentos calóricos), no estamos obligados a trasladar ese impuesto al cliente como sí ocurre con el IVA.

La Reforma Fiscal 2026 en México, que incluye el aumento del IEPS, fue aprobada por la Cámara de Diputados en octubre de 2025 y oficializada con su publicación en el Diario Oficial de la Federación el 7 de noviembre de 2025



- ▶ Bebidas saborizadas y refresco
- ▶ Tabaco y cigarro
- ▶ Videojuegos
- ▶ Apuestas y juegos de azar
- ▶ Importaciones de ropa y calzado (principalmente de China)
- ▶ En la Reforma Fiscal 2026 el aumento del IEPS en bebidas saborizadas aplica principalmente a refrescos, jugos industrializados, aguas saborizadas y productos con azúcares añadidos.
- ▶ Las bebidas alcohólicas no se incluyen en esta categoría, porque ya cuentan con un IEPS específico propio, distinto al de las bebidas saborizadas.

PRODUCTOS CON AUMENTO EN EL IEPS 2026

PRODUCTOS CON AUMENTO EN EL IEPS 2026



IEPS 2026 por presentación

Presentación	Volumen (L)	IEPS con azúcar (3.0818 MXN/L)	IEPS con endulzantes artificiales (1.50 MXN/L)
Lata 355 ml	0.355 L	\$1.10 MXN	\$0.53 MXN
Botella 600 ml	0.600 L	\$1.85 MXN	\$0.90 MXN
Botella 1 L	1.000 L	\$3.08 MXN	\$1.50 MXN
Botella 2 L	2.000 L	\$6.16 MXN	\$3.00 MXN

Conclusiones rápidas

- El impuesto es **casi el doble** en bebidas con azúcar frente a las light.
- En una **lata de 355 ml**, la diferencia es de **\$0.57 MXN** entre Coca-Cola regular y Coca-Cola Light.
- En una **botella de 2 L**, la diferencia se amplía a más de **\$3 MXN**.

REFORMA FISCAL MÉXICO 2026

(Resumen de iniciativas)



LECCIÓN 5: RETOS Y OPORTUNIDADES
PARA NUESTRAS EMPRESAS

Los principales retos de la Reforma Fiscal 2026 para restaurantes PYMES en México son el aumento del IEPS en bebidas, la mayor fiscalización electrónica, y la necesidad de ajustar precios y márgenes para mantener la rentabilidad.

Retos clave de la Reforma Fiscal 2026 para restaurantes

1. Incremento del IEPS en bebidas
2. Mayor fiscalización y control digital
3. Impacto en planeación financiera
4. Impacto en calculación de precios
5. Cumplimiento oportuno

Conclusión

Para los restaurantes, la Reforma Fiscal 2026 significa más impuestos en bebidas, más control del SAT y necesidad de ajustar precios y procesos internos. El reto será equilibrar rentabilidad con competitividad, reforzando la gestión de costos y la comunicación con clientes.



Checklist de preparación para la Reforma Fiscal 2026 en restaurantes

Se encuentra en <https://www.asociacionrrncom/blog>



Oportunidades para restaurantes

1. Diferenciación con productos saludables
2. Transparencia y confianza con clientes
3. Optimización de procesos internos
4. Uso de tecnología y digitalización
5. Innovación en el menú
6. Alianzas y compras inteligentes
7. Educación financiera del equipo

 En resumen: aunque la Reforma Fiscal 2026 encarece insumos y aumenta la fiscalización, también impulsa a los restaurantes a modernizarse, diferenciarse y fortalecer su gestión interna, lo que puede convertirse en ventaja competitiva.



LA CLAVE DEL ÉXITO EN LA GASTRONOMÍA:

LA ADMINISTRACIÓN DE RESTAURANTES



► ¡Muchas gracias por estar aquí y participar con tanta energía! Cada minuto que dedicamos a aprender nos hace más fuertes y preparados para enfrentar los retos del día a día. Estar informados es nuestra mejor herramienta: nos ayuda a tomar decisiones inteligentes, cuidar el negocio y asegurar que siga creciendo. Sigamos aprendiendo juntos y poniendo en práctica lo que vimos hoy.

¡GRACIAS!