



FUGAS ANUALES

Este reporte puede considerarse como una métrica de desempeño en el mes en lo que se refiere a control de costos. Primero, vamos a definir estos conceptos:

Costo Ideal

Costo calculado según la receta dada de alta en **Costos**.

$$\% \text{ Costo ideal} = \frac{\text{Costo ideal}}{\text{Venta neta}}$$

Costo Real

Costo de venta que se calcula cada mes a partir del inventario físico.

$$\% \text{ Costo real} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Venta neta}}$$

Personal

La comida de personal es un **costo justificado**. El costo de personal se calcula a partir de los conceptos (clientes) que tengan asignado el costo justificado de **Comida de personal (Interfase Argus)**.

$$\% \text{ Personal} = \frac{\text{Costo de personal}}{\text{Venta neta}}$$

Merma

La merma es un **costo justificado**. El costo de la merma se calcula a partir de los conceptos (clientes) que tengan asignado el costo justificado de **Merma (Interfase Argus)**.

$$\% \text{ Merma} = \frac{\text{Costo de merma}}{\text{Venta neta}}$$

Fuga

Es un **costo no justificado** (no identificado). Es la diferencia entre el **costo real** y el **costo justificado** (conformado por costo ideal, merma y comida de personal)

$$\% \text{ Fuga} = \frac{\text{Costo real} - (\text{Costo ideal} + \text{Merma} + \text{Personal})}{\text{Venta neta}}$$

Pérdida

Es el **costo de oportunidad**. Lo que estoy dejando de ganar por no cumplir con mi margen de costo ideal (se calcula por cada receta).

$$\% \text{ Pérdida} = \frac{(\text{Precio ideal} - \text{Precio actual}) \times \# \text{ unidades}}{\text{Venta neta}}$$



¿Cómo interpretar el reporte?

FUGAS ANUALES																
SISTEMAS SIERRA SA DE CV																
14/03/2013 09:55:00a.m.																
Interfase Argus																
ANUAL		FUGAS ANUALES														
Mes	Dias	Plus	Cantidad	Venta Neta	Costo Ideal	%	Costo Real	%	Personal	%	Merma	%	%Fuga	Importe Fuga	Perdida	%
1	26	3,036	18,971	1,178,907.78	404,016.5327	34.3	492,726.07	41.8	21,063.18	1.8	7,498.27	0.6	5.1	60,148.09	58,427.68	5.0
2	23	2,690	17,213	1,077,176.82	355,467.3704	33.0	440,469.59	40.9	78,135.90	7.3	8,529.83	0.8			-25,834.94	
3	10	1,263	6,786	425,801.98	142,545.3457	33.5	699,228.97		20,365.99	4.8	1,090.38	0.3			-26,164.16	
3			42,970	2,681,886.59	902,029.2488	33.6	1,632,424.63	60.9	119,565.07	4.5	17,118.47	0.6	2.2	60,148.09	6,428.58	0.2
				Venta Neta	Vnc	VNeta + Vnc		Iva	Cobrado		Cort y Desc		Venta Bruta			
				2,681,886.59	0.00	2,681,886.59		295,007.53	2,976,894.12		0.00		2,976,894.12			

En enero (1):

- Tuvimos una **Venta Neta** de **\$ 1,178,907.78**.
- El **Costo Ideal** fue de **\$ 404,016.53** representando un **34.3%**.
 - Esto quiere decir que si todas las recetas se prepararan exactamente igual, éste sería el costo. Esto es difícil porque en la cocina siempre existirán variaciones. El objetivo es minimizar esas variaciones (con ayuda del control de inventarios, utilizando básculas e instrumentos de medición en la cocina, utilizando análisis de rendimientos – para controlar porciones en vez de gramos).
- El **Costo Real** fue de **\$ 492,726.07** representando un **41.8%**.
 - **Costo real = Inventario inicial + Compras – Inventario Final**
 - Es decir, ¿con cuánto empezamos y con cuánto terminamos?; **la diferencia es lo que consumimos en el mes.**
- El **Costo de Comida de Personal** fue de **\$21,063.18** representando un **1.8%**.
 - Así tienen asignados los conceptos de costo justificado:

CONCEPTOS DE COSTO JUSTIFICADOS			
SISTEMAS SIERRA SA DE CV			
13/03/2013 05:50:05p.m.			
Interfase Argus			
Clave	Concepto de costo justificado	Tipo	Descripción
00049	COMIDA EMPLEADOS	0	COMIDA DE PERSONAL
00051	BOTANAS	0	COMIDA DE PERSONAL
00052	INGREDIENTES DE CONSUMO INTERNO	0	COMIDA DE PERSONAL
00053	ARTICULOS DE SERVICIO PAPEL ALUMINIO	0	COMIDA DE PERSONAL
00054	ART SERV HIELO	0	COMIDA DE PERSONAL
00055	ART SERV PALILLOS	0	COMIDA DE PERSONAL
00056	SERVICIO DE PLATOS Y VASOS	0	COMIDA DE PERSONAL
00057	PAPEL SANITARIO	0	COMIDA DE PERSONAL
00058	TOALLITAS PARA BAÑO	0	COMIDA DE PERSONAL
00059	BOLSAS PARA BASURA	0	COMIDA DE PERSONAL
00050	MERMAS	1	MERMAS
Total:	11		

SISTEMAS SIERRA SA DE CV, Cerro de las campanas #384, Col. Insurgentes Oeste, Mexicali BC CP 21280

Tel (686) 5663420 Fax (686) 5664360

http://www.sierra.com.mx

e-mail: ventas@sierra.com.mx

- Esto quiere decir que los primeros 10 conceptos están asignados al costo justificado **Comida de Personal**. La suma de los importes a nombre de estos conceptos representan el costo justificado de **Comida de Personal**.
- En caso de querer consultar solamente la comida, entrar en **Inventarios a Reportes** > **Documentos** y filtrar por cliente **Comida Empleados**.
- El **Costo de Merma** fue de **\$ 7,498.27** representando un **0.6%**.
 - Solamente hay un concepto de **Merma** (el cliente “Merma”) así que el importe a nombre de Merma representa el costo justificado de Merma.
- El **Importe de Fuga** fue de **\$ 60,148.09** representando un **5.1%**.
 - La **Fuga** es la diferencia entre el **Costo Real** y el **Costo Justificado**
Costo Justificado = Costo de recetas + Comida de Personal + Merma
 - Este es un importe que se está perdiendo. ¿Por qué razón? Por movimientos no registrados: comida que se echó a perder y no se le dio salida, plus que no se marcaron en el punto de venta, robos, etc.
 - La Fuga es un **costo NO justificado**.
- El **Importe de Pérdidas** fue de **\$ 58,427.68** representando un **5.0%**.
 - Este concepto en realidad es un costo de oportunidad; es una cantidad que estoy dejando de ganar por no tomar decisiones a tiempo.
 - Se basa en los márgenes de costo ideal (que se dan de alta por receta en **Costos**).

¿Qué podemos inferir del análisis de enero?

Que si en Enero se hubiera procurado un mayor control de inventarios nos hubiéramos ahorrado **\$60,148.09** (Fugas) y si nos hubiéramos apegado a los márgenes de costo ideal tendríamos **\$58,427.68** (Pérdidas) más de utilidad; sumados dan alrededor de **\$118,000**.

Supongamos que esto sucediera durante un año, se estarían dejando ir **\$1,416,000**; lo cual representa prácticamente la venta neta de un mes.

En febrero (2):

- Tuvimos una **Venta Neta** de **\$ 1,077,176.82**.
- El **Costo Ideal** fue de **\$ 355,467.37** representando un **33.0%** (33% es el porcentaje estándar de costos en restaurantes).
 - Fue menor comparado a enero (34.3%). Esto puede ser por varias razones:
 - Se vendió menos (febrero tiene menos días)
 - Se vendieron más recetas de bajo costo
 - Se obtuvieron mejores precios con proveedores
- El **Costo Real** fue de **\$440,469.59** representando un **40.9%**.
 - Fue menor comparado a enero (41.8), esto puede ser por las mismas razones del punto anterior.



- El **Costo de Comida de Personal** fue de **\$78,135.90** representando un **7.3%**.
 - Fue bastante mayor comparado a enero (1.8%). Habría que revisar si en efecto se gastó más; o, si este costo es normal, significa que en febrero sí se estuvieron registrando todas las salidas con concepto de comida de personal.
- El **Costo de Merma** fue de **\$ 8,529.83** representando un **0.8%**.
 - Fue ligeramente mayor a enero (0.6%), lo cual significa que se han seguido registrando las salidas con concepto de merma correctamente.
- **No hubo fugas.** Esto puede ser por:
 - Un mejor control de inventarios y registro de salidas.
 - Errores al levantar inventario físico.
 - Fluctuaciones en costo de insumos durante el mes.
- **No hubo pérdidas.** La cantidad de **- \$25,834.94** significaría que tuvimos un margen de costo todavía menor al ideal.
 - Lo que hay que hacer es revisar los márgenes de costo porque tal vez estén muy holgados. Si quiero operar al **33%**, mi margen de costo ideal debe ser **33%** (y mi pérdida sería igual a cero). No tiene caso poner ese margen a **35%** porque ese dato no me diría nada.

¿Qué podemos inferir del análisis de febrero?

- Se sugiere revisar los **márgenes de costo ideal**, para comprobar que sean los adecuados.
- Revisar que el **costo de comida de personal** esté dentro del rango de lo normal. Si no, tomar medidas para que el siguiente mes no pase lo mismo.
- Hubo menos venta (y menos costo) pero hay que considerar que Febrero es el mes más corto.

Como mencioné al principio, este reporte es una métrica de desempeño porque estamos revisando estadísticas de meses anteriores. **Lo importante es tomar decisiones antes de perder dinero.**

¿Qué herramientas pueden utilizar para eso?

- **Para controlar Fugas: Control diario de insumos clave**
 - Verificar diariamente que no haya diferencias.
- **Para controlar Pérdidas (costo de oportunidad): Revisar diariamente el reporte de Recetas a Verificar**, una vez corregidos los márgenes de costo ideal
 - **Y aplicar medidas para reducir costos:**
 1. Conseguir mejores precios con proveedores
 2. Modificar volumen de porciones
 3. Cambiar guarniciones
 4. Subir el precio (si el mercado y los precios de la competencia lo permiten), etc.