

Il costo del piatto

Il processo produttivo completo che si svolge all'interno di un'azienda ristorativa, dalla materia prima al prodotto finito, comporta vari costi o oneri che, insieme al profitto, sono gli elementi principali che fissano il prezzo di vendita dei piatti.

Quando si decidono i prezzi di un piatto o di un menu occorre tenere conto di obiettivi diversi, come potenziare la quota di mercato (cioè attirare e fidelizzare un maggior numero di clienti) oppure aumentare il livello di soddisfazione della clientela.

In generale, per individuare il prezzo adeguato a cui offrire i propri prodotti sul mercato e ritagliarsi un utile appropriato, l'azienda deve tenere conto di tre elementi fondamentali: il costo, la clientela e la concorrenza.

I costi di un'azienda costituiscono nel loro insieme gli oneri che essa sostiene per mettere in atto il processo produttivo e sono in sostanza di due tipi:

- **costi fissi**, che non variano col mutare della produzione, sia che essa aumenti sia che diminuisca (per esempio, le spese di locazione, gli stipendi del personale, le assicurazioni, gli oneri fiscali, ecc.);
- **costi variabili**, che aumentano o diminuiscono al variare della produzione, in modo proporzionale ai volumi di lavoro (per esempio l'acquisto di materie prime, i consumi di energia, ecc.).

Per ottenere una suddivisione più specifica e più soddisfacente, è opportuno prendere come criterio di analisi la modalità con cui i costi sono addebitati a ciascun settore dell'azienda.

- **Costo primo o diretto o speciale.** Si ottiene dalla somma dei costi imputabili a un settore specifico (cucina, sala, bar) oppure a un singolo servizio. Esso è pertanto composto dalle spese per il personale, per le materie prime, ecc. Un valido strumento per la valutazione dei costi diretti è costituito dalle schede tecniche di produzione piatti, soprattutto quando in esse sono indicati con precisione, oltre agli ingredienti e alle quantità, anche tutte le varie fasi di preparazione del prodotto, con l'indicazione dei tempi di realizzazione, di cottura e del servizio.
- **Costi comuni o indiretti.** Riguardano aspetti collegati al funzionamento dell'azienda, come il canone di locazione, le polizze assicurative, le spese pubblicitarie, le utenze telefoniche, ecc.



• **Costi figurativi.** Si tratta di costi che l'azienda non sostiene concretamente, in quanto impiegano risorse senza comportare esborsi di denaro (per esempio l'attività di lavoro non retribuito compiuta dal titolare stesso del ristorante, il canone figurativo di affitto nel caso in cui i locali siano di proprietà dell'azienda, ecc.).

Per un'azienda ristorativa controllare i costi è necessario per aumentare il profitto.

Uno dei principali elementi di spesa su cui è possibile intervenire è il cosiddetto **food cost**, ossia il costo dei generi alimentari.

Esso dipende soprattutto dai prezzi di mercato delle materie prime e dai procedimenti di lavorazione in cucina.

Il food cost è un parametro calcolato in riferimento a un determinato periodo di tempo: giorno, settimana, mese o stagione ed è di solito espresso in valore percentuale (**food cost percentuale**).

Le varie realtà ristorative sono diverse l'una dall'altra, sia per caratteristiche strutturali, sia per tipo di offerta, quindi, per tale ragione, è impossibile determinare un valore equivalente, ideale per tutte.

Sarà cura di ogni singola azienda, in fase di programmazione dell'attività, fissare i propri obiettivi (di abbattimento dei costi, di previsione degli utili, ecc.) e, in funzione di questi, tarare il limite accettabile del food cost percentuale.

Un'azienda ristorativa può ritenersi ben gestita quando l'incidenza dei costi sui ricavi si attesta intorno ai seguenti valori percentuali:

- materie prime 30%;
- manodopera 40%;
- costi generali 15%;
- utile 15%.



Calcolare il costo/pasto

Il costo pasto/piatto è il valore medio monetario delle materie prime impiegate per la realizzazione di un pasto.

In genere il costo/pasto viene calcolato su un breve periodo, per esempio può essere giornaliero, settimanale o mensile (nell'esempio abbiamo preso in considerazione il mese di settembre).

Per poterlo calcolare occorre prima determinare il food cost reale poi dividere questo valore per il numero dei pasti/piatti serviti.



Esempio di calcolo del food cost reale relativo al mese di settembre

Valore delle scorte di magazzino al 1/09	€ 20.000 +
Valore degli acquisti svolti nel mese	€ <u>5.000</u> =
	€ 25.000 –
Valore delle scorte di magazzino al 30/09	€ <u>8.000</u> =
	€ 17.000 –
Valore degli alimenti dei pasti offerti	€ <u>1.500</u> =
	€ 15.500 –
Valore degli alimenti dei pasti per il personale	€ <u>1.000</u> =
Food cost reale	€ 14.500

Esempio di costo/pasto relativo al mese di settembre

Food cost reale (mese di settembre)	€ 14.500 :
Numero pasti serviti (mese di settembre)	2.100 =

Valore medio del costo pasto	€ 6,9