



SEVESO TOMASINI **MICHAEL**
CONSULENZA E FORMAZIONE

FOOD COST

DISPENSE PDF GRATUITE

via Bligny 50, 20153 Milano
+39 3394729558 | sevesotomasinimichael@gmail.com
www.sevesotomasinimichael.com



COS'È E COME SI CALCOLA



È il valore in percentuale, dato dal rapporto tra il **costo delle materie prime** impiegate nella preparazione di un piatto ed il **prezzo di vendita** dello stesso.

FORMULA

$$\frac{\text{COSTO DEL PIATTO}}{\text{PREZZO DI VENDITA}} \times 100$$

Il range di risultato per un'attività ristorativa, in generale, deve essere **tra il 25% e il 40%**

Nel caso in cui il valore oscilli sopra o sotto quella forbice, stai sbagliando in due possibili scenari differenti o in entrambi:

A

Le materie che comperi sono troppo costose o un prodotto per la lavorazione in particolare è troppo costoso per il piatto

B

Il valore del piatto è completamente sbagliato rispetto al suo costo e/o rispetto allo scenario del tuo locale



ALTRI FATTORI DA CONSIDERARE

COSTO MATERIE PRIME



Non sempre bisogna pensare che il costo di un prodotto può determinare tutto l'errore commesso sul food cost, ma anche decidere di utilizzare uno o più ingredienti con costi elevati ed adoperarli esclusivamente per una sola pietanza.

Esempio: decido di comprare a Settembre i funghi porcini freschi al mercato, ma li vado ad inserire in un solo piatto nel menù; questo farà sì che il costo della materia prima sia molto rilevante nella formula. Se invece lo stesso prodotto, al medesimo prezzo, riesco ad impiegarlo maggiormente all'interno del menù, andrò ad abbassare l'incidenza dello stesso sui costi sostenuti per acquistarlo.

SCARTI SULLE MATERIE PRIME



Questo punto è già abbastanza esplicativo: quanto più scarto di prodotto avrò, tanto più l'incidenza sale. È importante limitare quello scarto di prodotto "evitabile".

Esempio: se possiedo un'affettatrice calibrata o mantenuta male, potrei rovinare il prodotto, che di conseguenza diventerebbe scarto.

TEMPO DI PREPARAZIONE



In qualità di direttori/proprietari, è fondamentale delegare i compiti pratici ai propri dipendenti: se si assumono troppi incarichi il rischio di commettere errori aumenta, perdendo la capacità di restare attivi e concentrati durante la giornata. Tale disagio può ripercuotersi sulla qualità della cura rivolta al cliente, e quindi perdere l'ipotetico incasso.

PRODOTTO NON SERVITO AI CLIENTI



Su questo punto ci si potrebbe soffermare molto, ma, riassumendo, si intende quel prodotto che viene consumato dal titolare, socio o dipendente durante l'esercizio (panino, toast, bibita, frutta, etc.). È normale che ci sia un consumo all'interno del punto vendita, perciò va sempre calcolato alla fine del mese perché, anche se non sembra, andrà ad incidere molto sul food cost e quindi sugli utili. La cosa a cui bisogna stare molto attenti è l'**extra consumo**: non ci si riferisce, per esempio, ad un evento sporadico tra colleghi dove condividere una fetta di torta ciascuno, bensì alla sottrazione indebita di beni alimentari. Questo fenomeno deve essere tenuto cautamente d'occhio e segnalato, per evitare sostanziosi sbilanciamenti sulle percentuali del food cost e trovarsi in situazioni di debito economico, specialmente nel saldare le fatture ai fornitori.

