

SECRETOS DE LA
RESTAURANTERÍA
COMO LOGRAR EL ÉXITO EN TU NEGOCIO

MODULO 6. FINANZAS



Índice

MODULO 6. FINANZAS

6.1 ¿Qué gastos me están matando las ganancias sin darme cuenta?	4
6.2 ¿Cómo controlo mi inventario para que no se me vaya el dinero en pérdidas?	5
6.3 ¿Qué debo saber sobre impuestos, contabilidad y cómo saber si tengo al contador correcto?	7
6.4 ¿Qué sistemas necesito para tener claridad de mis finanzas sin ser contador?	9
6.5 ¿Cómo reinvierto el dinero correctamente para crecer mi restaurante?	11
6.6 ¿Cómo uso la deuda de forma inteligente para crecer y no ahogarme?	13

6.1 ¿Qué gastos me están matando las ganancias sin darme cuenta?

Respuesta sencilla:

No basta con vender mucho... si estás gastando mal, el dinero desaparece. Muchos restaurantes se ven llenos, pero siguen quebrados porque hay gastos ocultos, excesivos o mal administrados que se comen la utilidad sin hacer ruido.

Frase clave:

"El problema no es que no vendas... es que no ves a dónde se va el dinero."

Gastos comunes que matan las ganancias sin que lo notes:

1 Pérdidas por mal manejo de inventario

- Caducidad, robo, exceso de compras, mala rotación
- Se tira comida o se "pierde" sin registrarla
- No hay control ni medición diaria o semanal

2. Compras desordenadas o sin negociación

- Comprar al precio que sea, sin revisar proveedores
- No aprovechar descuentos por volumen
- Comprar en el momento por urgencia = pagas más

3. Sueldos mal distribuidos

- Personal de más en horas lentas
- Horas extras mal controladas
- Falta de bonos por productividad o resultados

4. Gastos hormiga o emocionales

- Cosas "que se ven bonitas" pero no son necesarias
- Gastos personales metidos en el negocio
- Compras impulsivas de equipo, decoración, apps, etc.

5. Energía, agua y recursos mal utilizados

- Luces encendidas todo el día
- Aire acondicionado o calefacción descontrolada
- Fugas, hornos abiertos, refrigeradores viejos

"UN RESTAURANTE PUEDE ESTAR LLENO Y AÚN ASÍ PERDER DINERO. LOS GASTOS MAL MANEJADOS SE COMEN TU GANANCIA EN SILENCIO. NECESITAS ESTRATEGIA."



6. Descuentos sin control

- Promociones mal diseñadas que bajan tu margen
- Regalos o cortesías no registrados
- Clientes que piden "precio especial" constantemente

Mentalidad profesional:

"Cuidar los gastos es tan importante como hacer una buena receta."

Cada peso que no controlas es una oportunidad que pierdes. Tu restaurante puede estar trabajando mucho... pero si no hay control financiero, **estás trabajando para sobrevivir, no para crecer.**

Ejercicio práctico: "Detecta las fugas de dinero"

1. Revisa tus gastos de los últimos 30 días. Pregúntate:

- ¿Esto es esencial o fue emocional?
- ¿Podría haberlo comprado mejor o más barato?
- ¿Cuánto se tiró, perdió o regaló sin razón?

2. Haz una tabla con tus 3 gastos más altos y escribe al lado:

- ¿Cómo puedo reducirlo, negociarlo o eliminarlo sin afectar la calidad?

3. Crea una nueva regla para ti y tu equipo:

- "Antes de gastar, primero se mide, se compara y se justifica."

6.2. ¿Cómo controlo mi inventario para que no se me vaya el dinero en pérdidas?

Respuesta sencilla:

El inventario es dinero en forma de comida. Si no lo controlas todos los días, se te va por el bote de basura, por el descuido... o por las manos de alguien más. No puedes cuidar tus ganancias si no sabes exactamente qué tienes y qué se está perdiendo.

Frase clave:

"Inventario sin control es dinero que se evapora sin permiso."

Errores comunes que hacen que pierdas dinero en el inventario:

1. No llevar un registro diario o semanal

- Si no sabes cuánto tienes, cuánto usas y cuánto debería quedar... no sabes si hay pérdida.

2. No tener fichas técnicas de cada platillo

- ¿Cuánto debe llevar exactamente cada taco, bebida, hamburguesa o porción?
- Si cada quien sirve a su gusto, estás perdiendo en cada plato.

3. No controlar el desperdicio ni registrar lo que se tira

- Lo que se echa a perder o se tira debe registrarse como pérdida.
- Si no lo apuntas, parece que todo está bien... pero tu margen ya se fue.

4. Robos internos (disfrazados de “pedí de más”)

- Un proveedor entrega menos de lo que cobró.
- Un empleado saca producto sin permiso.
- Nadie se da cuenta porque no hay conteo real.

5. Sobrecomprar sin rotación ni revisión

- Comprar por impulso, sin revisar lo que hay.
- No rotar productos: lo nuevo se usa antes que lo viejo = pérdidas por caducidad.

Cómo controlarlo como profesional:

1. Lleva conteos regulares (diarios o semanales)

- Lo que entra, lo que sale, lo que debería quedar.
- Usa listas sencillas o apps, pero hazlo con disciplina.

2. Usa fichas técnicas en cocina y barra

- Define cantidades exactas por producto.
- Capacita al equipo para servir igual siempre.
- Eso no solo controla pérdidas... da consistencia al cliente.

3. Registra TODAS las salidas no vendidas

- Lo que se rompe, tira, regala o consume el equipo.
- Todo debe anotarse y justificarse.

4. Revisa con lupa tus compras

- Compara precios cada mes.
- Lleva control por proveedor.
- Ten mínimo 2 cotizaciones por cada insumo clave.

Mentalidad profesional:

"El inventario no es algo que se revisa cuando hay tiempo... es algo que se controla si quieres tener futuro."

Cada plato que haces empieza por lo que tienes en refrigeración, alacena y bodega. No puedes cuidar tus finanzas si no sabes lo que está pasando en tu cocina.

Ejercicio práctico: "Tu inventario, tu dinero"**1. Haz una revisión de tu sistema actual de inventario. Pregúntate:**

- ¿Se cuenta? ¿Cada cuánto? ¿Quién lo hace?
- ¿Qué tanto se desperdicia? ¿Se registra o no?

2. Define estas 3 acciones esta semana:

- Crear o actualizar fichas técnicas de los 5 productos más vendidos.
- Hacer conteo semanal (al menos 1 refrigerador y 1 alacena).
- Registrar todas las pérdidas en una hoja o app visible.

3. Crea una cultura:

- "Todo lo que entra y sale del restaurante... se ve, se mide y se justifica."

6.3. ¿Qué debo saber sobre impuestos, contabilidad y cómo saber si tengo al contador correcto?

Respuesta sencilla:

Tú no necesitas ser contador, pero sí necesitas saber lo suficiente para no ser ciego con tu dinero. Y sobre todo, necesitas un contador que no solo declare... sino que te acompañe a crecer.

Frase clave:

"No saber de impuestos no te protege... te pone en riesgo."

Lo básico que sí o sí debes saber como dueño de restaurante:**1. Tu restaurante es una empresa, no una cocina con caja.**

- Tienes ingresos, egresos, obligaciones fiscales y responsabilidades legales.
- Todo debe estar registrado, declarado y en orden.

2. Debes tener claridad mensual sobre:

- Cuánto vendiste
- Cuánto gastaste
- Cuánto quedó
- Qué debes pagar en impuestos
- Qué puedes deducir (uniformes, publicidad, equipo, marketing, etc.)

3. Tu contabilidad debe estar al día y ser accesible.

- Si el contador no te da reportes o explicaciones, estás a oscuras.
- No se vale **“confía en mí”**. Se vale: **“Aquí están tus números.”**

¿Cómo saber si tengo al contador correcto?

Hazle estas preguntas y observa su actitud:

1. ¿Cada cuándo me vas a entregar reportes de mis ingresos y egresos?

- Debería ser mensual, con claridad.

2. ¿Qué cosas puedo deducir en mi restaurante y cómo las debo registrar?

- Si no sabe o no te explica, te está costando más de lo que crees.

3. ¿Me estás ayudando a pagar lo justo o solo lo mínimo?

- Un buen contador te cuida legalmente y te hace crecer.

4. ¿Qué sistema usas para llevar mi contabilidad?

- Todo debe estar digital, ordenado y disponible si tú lo necesitas.

5. ¿Puedes reunirte conmigo 1 vez al mes o al trimestre para revisar mis números?

- Si dice **“no hace falta”**... ya tienes la respuesta.

Señales de que necesitas cambiar de contador:

- Nunca sabes cuánto debes pagar hasta el último día.
- No puedes ver tus números.
- Nunca te da estrategias de deducción o crecimiento.
- Solo te llama para cobrar o para avisarte de multas.
- Siempre hay errores, retrasos o excusas.
- Te pone en problemas legales o fiscales.

Mentalidad profesional:

“El contador es parte de tu equipo de crecimiento. No es solo alguien que llena papeles... es alguien que te ayuda a construir.”

Invertir en un buen contador es más barato que pagar multas, perder dinero o vivir con miedo.

"TU CONTADOR NO SOLO LLENA PAPELES, ES CLAVE EN TU CRECIMIENTO. ES QUIEN TE AYUDA A CONSTRUIR, NO SOLO A CUMPLIR."



Ejercicio práctico: “Auditoría de tu contador”

1. Reúne los últimos 3 meses de tus reportes contables.

2. Pregúntate:

- ¿Los entiendo? ¿Los tengo? ¿Mi contador me los explica?
- ¿Sé cuánto vendí, cuánto gané y cuánto debo pagar?

3. Si no tienes claridad:

- Agenda una reunión y hazle las 5 preguntas clave.
- Si no hay respuestas... **es hora de buscar a alguien que sí las tenga.**

6.4 ¿Qué sistemas necesito para tener claridad de mis finanzas sin ser contador?

Respuesta sencilla:

No necesitas ser contador... pero sí necesitas un sistema claro, visual y confiable que te diga todos los días si vas bien o vas mal. Y si no lo tienes, estás tomando decisiones a ciegas.

Frase clave:

“Quien no tiene control, no tiene negocio. Solo tiene trabajo.”

¿Qué necesitas tener para tener claridad financiera sin ser experto?

1. Un sistema diario para saber cuánto vendiste.

- Anota o registra ventas en efectivo, tarjetas, apps de delivery y transferencias.
- Puedes usar una hoja de cálculo, una app, un punto de venta (POS) o un cuaderno bien organizado... Pero debe ser diario y detallado.

2. Un sistema de control de gastos.

- Lleva un registro diario o semanal de cada gasto:
- Insumos, nómina, renta, luz, compras, servicios, etc.
- Todo debe estar clasificado por categoría, no solo anotado al azar.
- No mezcles lo personal con lo del restaurante.

3. Reportes mensuales simples que respondan:

- ¿Cuánto vendí este mes?
- ¿Cuánto gasté por categoría?
- ¿Cuál fue mi ganancia real?
- ¿Dónde estoy perdiendo dinero?

4. Un sistema de inventario vinculado con tus ventas.

- Saber qué productos salen más y cuáles sobran.
- Usar el inventario para validar tus ingresos y detectar pérdidas.

5. Acceso directo a tu información (sin depender de nadie).

- Aunque tengas contador, debes tener tus propios números a la mano.
- Usa herramientas como: *Excel, Google Sheets, Notion, QuickBooks, Loyverse, Toast, Square, etc.*
- Lo importante no es el sistema... es que lo entiendas y lo uses.

Mentalidad profesional:

“El dinero ama la claridad. Y el dueño que ve claro, decide mejor.”

No es cuestión de complejidad... es cuestión de orden y constancia.

Un restaurante exitoso no se administra con emoción... **se administra con información.**

Ejercicio práctico: “Mi sistema de control”

1. Evalúa lo que estás usando hoy:

- ¿Tienes registro diario de ventas?
- ¿Controlas tus gastos?
- ¿Tienes reportes claros cada mes?

2. Define 3 acciones para mejorar tu control esta semana:

- *Ej: crear una hoja para ventas diarias, revisar gastos de la semana, pedir reporte mensual al contador.*

3. Si estás muy desorganizado, empieza por una sola cosa:

- Control diario de ventas. Solo eso. **Pero todos los días.**

6.5 ¿Cómo reinvierto el dinero correctamente para crecer mi restaurante?

Respuesta sencilla:

No todo el dinero que entra es para gastar... **parte es para hacer crecer tu negocio.** Reinvertir con estrategia es lo que separa a los negocios que se estancan, de los que evolucionan, mejoran y expanden

Frase clave:

"Un restaurante que no reinvierte está cavando su propia tumba, lento y silencioso."

¿Qué significa reinvertir correctamente?

- **No es gastar por impulso...**
- Es usar parte de las ganancias para mejorar lo que ya tienes o crear nuevas fuentes de ingreso.
- Es pensar: ¿Qué haría un dueño inteligente con este dinero?

Áreas clave donde reinvertir estratégicamente:

1. Imagen y marca

- Rediseño de menús con ingeniería de ventas
- Uniformes profesionales
- Decoración, rótulos, ambientación
- Fotografía profesional para redes o menús

2. Equipo y tecnología

- Nuevos electrodomésticos que ahorren tiempo, energía o producto
- Sistemas de punto de venta (POS)
- Cámaras, apps, herramientas de control

3. Publicidad y marketing

- Campañas digitales con diseño profesional
- Publicidad pagada en redes sociales
- Fotografía y video de calidad para atraer más clientes



4. Capacitación del equipo

- Cursos de ventas, servicio al cliente, cocina o liderazgo
- Contratar coaches o entrenadores externos
- Manuales de operación y cultura

5. Nuevas fuentes de ingreso

- Lanzar catering, venta de productos envasados, servicio a oficinas o food truck
- Expandir a delivery con empaques de marca
- Crear promociones o experiencias temáticas para atraer más consumo

Regla de oro: *Reinvierte con cabeza, no con emoción*

- **Hazlo con base en datos:**

- ¿Qué parte del negocio te deja más utilidad?
- ¿Qué te está haciendo perder dinero?
- ¿Dónde hay oportunidad de escalar?

Mentalidad profesional:

“El verdadero dueño no se come toda la ganancia... **siembra parte de ella en el futuro del negocio.**”

Reinvertir no es un lujo. Es una responsabilidad como dueño. Es lo que garantiza que tu restaurante no solo sobreviva sino que crezca, mejore y se vuelva más rentable.

Ejercicio práctico: “Tu plan de reinversión mensual”

1. **Calcula tu ganancia mensual promedio (ingreso – gastos).**
2. **Define un porcentaje fijo que vas a reinvertir cada mes (ej: 10% o 15%).**
3. **Crea una lista de prioridades para los próximos 3 meses.**
 - ¿Qué vas a mejorar? ¿Qué vas a lanzar? ¿Qué vas a renovar?
4. **Escríbelo, calendarízalo y ejecútalo con enfoque de crecimiento.**

6.6 ¿Cómo uso la deuda de forma inteligente para crecer y no ahogarme?

Respuesta sencilla:

La deuda no es mala... lo malo es usarla mal. La deuda puede hundirte o impulsarte. Todo depende de si la tomas por desesperación o con visión.

Frase clave:

"Un emprendedor inteligente no le tiene miedo a la deuda... la respeta y la usa con estrategia."

¿Cuándo tiene sentido usar deuda en tu restaurante?

- Para invertir en algo que aumente tus ingresos o reduzca tus costos.
- Para renovar equipo esencial (no para "verse bonito", sino para operar mejor).
- Para mejorar tu marca y aumentar tu posicionamiento.
- Para expandirte: catering, delivery, segunda ubicación, food truck, etc.
- **Nunca para cubrir errores o sobrevivir sin plan.**

¿Cuándo NO deberías endeudarte?

- Para pagar deudas viejas sin un plan real.
- Para cubrir sueldos o compras del día a día.
- Por impulso, emoción o por "ganas de crecer ya".
- Si no tienes control de tus ingresos y egresos.
- Si no sabes cuánto puedes pagar cada mes sin afectar tu operación.

Cómo usar la deuda de forma inteligente:

1. Usa la deuda solo con un plan de retorno

- ¿Qué vas a comprar?
- ¿Cuánto te va a generar en ingresos o ahorro?
- ¿En cuánto tiempo se pagará sola esa inversión?

2. Calcula tu capacidad de pago

- Nunca tomes una deuda si el pago mensual representa más del 10%–15% de tu ingreso neto.

3. Compara opciones antes de firmar

- No aceptes el primer préstamo que te ofrezcan.
- Compara tasas, condiciones, plazos, penalidades.
- Pregunta siempre:
- ¿Puedo pagar antes sin penalización?
- ¿Cuál es el interés real total?

4. Documenta todo

- Lleva el control por escrito.
- Registra pagos, intereses, fechas y proyección de retorno.

Mentalidad profesional:

"La deuda bien usada te da velocidad. La deuda mal usada te encadena."

No es malo usar el dinero de otro para crecer. **Lo malo es hacerlo sin visión, sin estructura y sin saber exactamente cómo vas a pagar.**

Ejercicio práctico: "Evalúa tu deuda o plan de financiamiento"

1. Si ya tienes deudas:

- ¿Para qué las usaste?
- ¿Te están generando ingreso o solo presión?
- ¿Estás pagando a tiempo o sobreviviendo?

2. Si estás por tomar una:

- *Escribe el plan completo: inversión – retorno – tiempo*
- *Calcula cuánto puedes pagar sin afectar tu operación*
- *Compara mínimo 3 opciones de financiamiento*

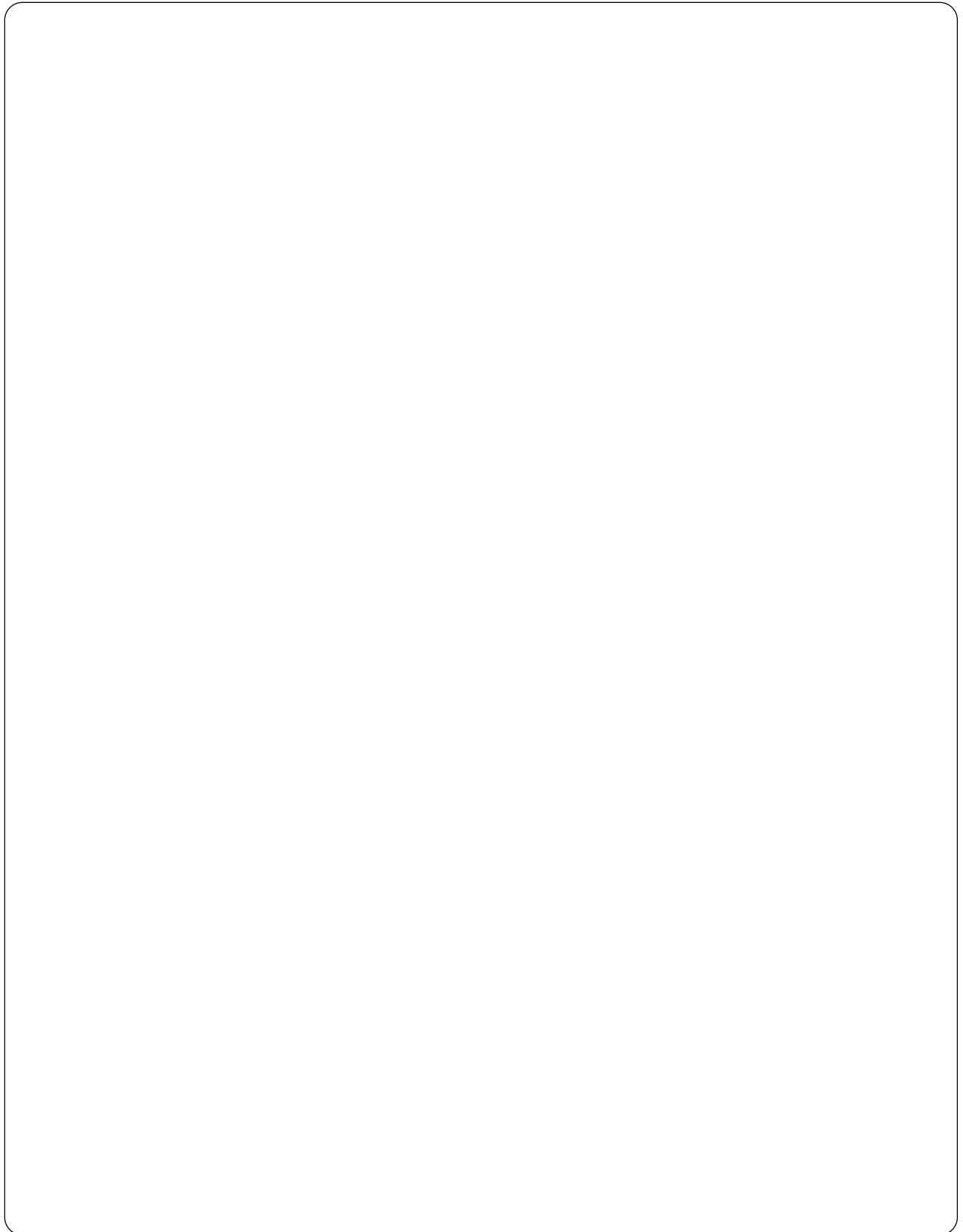
3. Hazte esta pregunta antes de firmar:

- ¿Esto es un gasto emocional o una inversión con retorno real?

"EL EMPRENDEDOR INTELIGENTE
NO TEME A LA DEUDA: LA
ENTIENDE, LA RESPETA Y LA
CONVIERTE EN IMPULSO CON
ESTRATEGIA."



Notas



MODULO 6. FINANZAS

Un restaurante exitoso no solo se mide por lo que vende... sino por lo que realmente gana.

En este módulo aprenderás a identificar los gastos silenciosos que devoran tu utilidad, a controlar tu inventario con estrategia, y a entender lo básico —pero vital— sobre contabilidad, impuestos y reinversión. Descubrirás cómo tener claridad financiera sin ser contador y cómo usar la deuda con inteligencia para crecer, no para ahogarte. Porque tener finanzas sanas no es solo una meta... es la base para construir un negocio fuerte, rentable y duradero.

SECRETOS DE LA RESTAURANTERÍA

COMO LOGRAR EL EXITO EN TU NEGOCIO

