CURSO · CONTABILIDAD, FINANZAS E IMPUESTOS

Costos de Food Truck y Gastronomía Móvil

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
E-learning + tutor en vivo	**16 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Curso práctico para calcular costos en food trucks, controlar insumos, fijar precios por producto y asegurar rentabilidad.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de calcular, controlar y analizar los costos reales de un negocio gastronómico móvil, costeando recetas y porciones, controlando mermas y fijando precios que aseguren la rentabilidad.

DIRIGIDO A

Dueños de food trucks, emprendedores gastronómicos, personas que venden comida en ferias y emprendedores que desean iniciar o formalizar un negocio de comida móvil.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Identificar y clasificar los costos propios de un food truck
- Calcular el costo real de cada producto del menú a partir de recetas y porciones
- Controlar mermas y desperdicios y su impacto en la rentabilidad
- Elaborar presupuestos de compras y ventas para eventos y ferias
- Fijar precios de venta y calcular el punto de equilibrio del negocio
- Evaluar la rentabilidad de los canales de venta y planificar la caja, las temporadas y la mejora continua

CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos de costos en food truck

- Costos, gastos e inversión en gastronomía móvil
- Costos directos: insumos, ingredientes y envases
- Costos indirectos: permisos, gas, energía y traslados
- Costos fijos y variables del negocio
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 2: Costos de recetas, porciones y mermas

- Costeo de recetas
- Porcionamiento y rendimiento
- Mermas y desperdicios
- Impacto del error de porción en la rentabilidad
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 3: Presupuestos y control operativo

- Presupuesto de compras
- Presupuesto diario de ventas
- Control de costos reales vs presupuestados
- Ajustes por eventos y ferias
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 4: Precios, rentabilidad y decisiones

- Precio de venta basado en costos
- Margen por producto
- Punto de equilibrio del food truck
- Decisiones para mejorar la rentabilidad
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 5: Gestión avanzada de canales, temporadas y mejora continua

- Canales de venta, reparto por aplicación y costo de oportunidad
- Estacionalidad, capital de trabajo y flujo de caja
- Cotización de eventos, indicadores y plan de mejora continua

METODOLOGÍA

Combina contenidos teóricos con ejercicios reales de food trucks y carros de comida, actividades interactivas y un caso integrador, adaptados a la realidad del negocio del cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.