

## COSTES, ESCANDALLOS Y FIJACIÓN DE PRECIOS EN RESTAURACIÓN

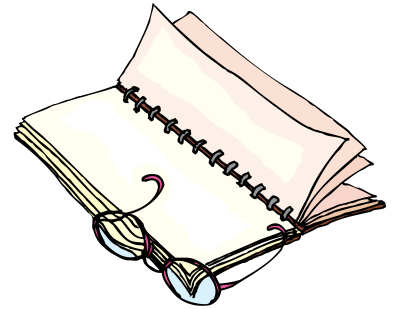


Todos nos hemos preguntado, en salidas, cenas, comidas, etc, los márgenes que dejan en el establecimiento nuestras consumiciones, cómo calculan los gastos generales, y como contribuye a cubrirlos cada item de la carta.

Forma parte de la **ingeniería financiera** de la empresa.

Analizando diferentes autores encontramos aspectos curiosos sobre como **elaborar los los escandallos, proponer márgenes y fijar precios.**

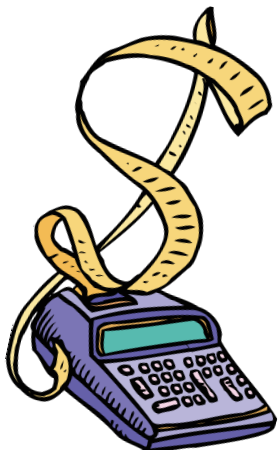
Empezamos por la base: **un escandallo general contempla, entre otras cosas 3 aspectos básicos:**



**a) MATERIAS PRIMAS** evidente, cuanto me cuestan las patatas y a cuanto las cobro.

**b) TIEMPO DE PROCESO:** la cosa se empieza a complicar. Es importante saber cuanto tiempo me cuesta preparar un plato porque este es el valor añadido del equipo de un restaurante. Aprovisionamiento, cocinado, montaje y servicio, no nos olvidemos de nada.

**c) GASTOS GENERALES:** aquí entra la experiencia y los balances fin de mes, pero finalmente podremos atribuir un coste de gastos generales así como de desechos (que los planes salgan mal también hay que preverlo). Energía, transporte, embalajes, impuesto etc etc. Aquí es necesario un poco de bibliografía para no perderse detalle.



Un resumen sin mucho detalle: sólo una conclusión: es totalmente necesario saber lo que nos cuesta nuestro negocio para saber si es rentable o no.

Hay una escuela que aboga por ahorrarse este largo proceso de desglose de coste realizando la economía inversa, es decir, ver lo que cobra mi competencia por un plato y pensar que este precio lleva detrás un trabajo que es válido para nuestro negocio. Peligroso verdad?

Hablemos de los márgenes de los diferentes productos de un menú.

Como todos intuimos, no todos tienen el mismo margen.

Ya sabéis, el margen de un refresco vs el margen de un chuletón no es el mismo.

Y debe ser así: encontrar el equilibrio es lo difícil, para que el cliente no piensen que le están robando en un cualquier camino o que estemos regalando la comida.



En este punto entran los **ratios de venta**, es decir ese coeficiente que multiplica el precio de coste para obtener un beneficio final.

Se asignan unos parámetros según la clasificación de la receta, en la que se determina un ratio más alto para los productos con un coste en origen más bajo (postres y entrantes) mientras que se designa un ratio más bajo a los productos más caros (pescados y carnes especialmente).

El **ratio medio es de 3**, lo que significa que nuestro precio de venta es tres veces superior al precio de coste.

Un resumen **orientativo** de cuales son estos coeficientes en función del tipo de plato a servir lo tienes en el siguiente cuadro:

### ENTRANTES :

Ratio de 6 a 3. Solo aplicaríamos un ratio 3 en ensaladas mixtas con productos muy caros.

### SOPAS Y PASTAS :

Ratios altos, 6 a 4. Son platos muy rentables.

### CARNES :

De 2,5 a 4 según las carnes, las más rentables suelen ser el cerdo y el pollo, y las menos rentables las carnes de caza y los chuletones o entrecotes.

### PESCADOS :

Son sin duda el producto menos rentable de nuestra y más delicado de nuestra carta. Su ratio de venta difícilmente alcanza el 3, salvo algunas excepciones.

### POSTRES:

Como indicábamos anteriormente, es el apartado mas rentable del restaurante, pudiendo alcanzar ratios de 8,10 e incluso 12, como en el caso de los crêpes.

## COMO HACER LOS ESCANDALLOS

El control y buena gestión de la materia prima es un aspecto fundamental para obtener un rendimiento económico positivo.

Mantener una trazabilidad de los productos que vamos a utilizar para la elaboración de una receta, nos facilitará realizar el cálculo de costes de la materia prima.

Para ello contamos con **el escandallo**, una herramienta que nos ayuda a determinar el coste total de un plato (por persona) a través de la materia prima que interviene en la elaboración del mismo. Todo esto lo vemos en nuestros cursos de cocina o cursos de pastelería.

No debemos confundirnos y querer obtener con esta herramienta el precio de venta, pues para determinar este cálculo influyen otros factores como el coste de personal y costes generales de producción que dentro del escandallo no se incluyen.

Lo más cómodo y conveniente es que **la información necesaria en el escandallo se disponga en formato tabla**, como la que podemos ver más abajo.

Estas serán las **columnas necesarias**:

- **Ingredientes**
- **Peso bruto**
- **Peso neto**
- **Merma**
- **Precio unitario**
- **Precio total**

**El escandallo es un cálculo muy común, sencillo y de gran utilidad ampliamente utilizado en cocina.**

**Una herramienta que todos los cocineros deben conocer y tener presente al realizar las fichas técnicas de los platos y desarrollar el desglose de los costes para, de este modo, llevar un mejor control de las mercancías y aprovechamiento del género.**

Debemos pesar los ingredientes e indicar el **peso bruto**, que podemos definir como el peso total del producto.

Por ejemplo, un pimiento puede pesar unos 180g., de esta cifra perderemos cierta cantidad al eliminar el rabo y las pipas, a esto se le conoce como



**merma**, es decir, la parte del producto que no podremos aprovechar en la elaboración.

Esto es todo teoría pues, en algunos casos, la merma de ciertos productos es aprovechable, por ejemplo, las espinas de un pescado o la carcasa de un pollo, que podremos utilizar para elaborar un caldo.

Aún así, se sigue considerando merma o desecho. Es común encontrar este cálculo expresado en porcentaje, pero puede indicarse el peso simplemente.

- **EL PESO NETO:** el peso que obtenemos después de la merma, es decir, el resultado de restar la merma al peso bruto.
- **PRECIO UNITARIO:** el coste que ha tenido el ingrediente. Lo más común es que se exprese en euros por kilo.
- **PRECIO TOTAL:** se calcula naturalmente sobre el peso bruto, pues es lo que hemos pagado en total por el producto.

**En un sentido estricto, para asegurarnos que la receta refleja en verdad todo lo que hemos utilizado, debemos incluir absolutamente todos los ingredientes utilizados: aceite, sal, pimienta, hierbas aromáticas, etc; por pequeñas que sean las cantidades, o si decidimos obviarlas, incrementar un 10% el coste calculado.**

En una receta este cálculo nos ayuda a saber, además de las cantidades exactas a utilizar, el coste que ha tenido cada ingrediente, la pérdida o merma que genera cada uno de ellos y gracias a la sumatoria, sabremos con exactitud el coste total de la materia prima empleada para un plato determinado.

Para hacer el cálculo más completo, al final se dividirá la sumatoria entre el número de comensales, platos o raciones que hemos obtenido.

En un **restaurante se pesa el resultado total de la receta** y, al saber **cuanto debe pesar cada ración**, el cálculo se realiza haciendo la división del peso total entre la cantidad de raciones.

Ingredientes	Peso bruto	Peso neto	Merma	Precio unitario	Precio total
Pimiento verde	180 g	150 g	30 g (16,66%)	2 €/ kg	0,35 €
Ingrediente 3	-	-	-	-	-
Ingrediente 4	-	-	-	-	-
Ingrediente 5	-	-	-	-	-
Ingrediente 6	-	-	-	-	-
Ingrediente 7	-	-	-	-	-
				Sumatoria	15,30€

Precio por persona= 15,30 € / 4 = 3,82 €

## COMO ELABORAR EL ESCANDALLO DE UN PLATO:

El escandallado forma parte de la ficha técnica del artículo de venta en hostelería, siendo esta última un instrumento fundamental para:

- **Determinar el precio de venta de un artículo.** Cuando se fija el PVP de un artículo hay que tener en cuenta además de los productos utilizados la cantidad y calidad del trabajo de cocina, sala, etc., la inversión realizada, el nivel de costes indirectos, ...
- **Conocer la manera en que se realiza en ese centro un determinado plato de manera que se le de al cliente un producto con unas características estables independientemente del cocinero que lo realice.**
- **Estandarizar el tiempo de trabajo así como los factores utilizados.**
- **Realizar una previsión de los costes totales de restauración.**
- **Controlar los costes a través de un inventario permanente.**
- **Controlar el subsistema de aprovisionamiento de la empresa, ya que conocida la previsión de ventas se puede determinar la previsión de compras.**

El escandallo no es más que una relación valorada de ingredientes de un determinado plato.

Existen **dos tipos de escandallos** en función del momento en el que se realizan.

- **A priori:** definición tradicional vista en el párrafo anterior. Se trata de determinar los costes estándares de un determinado plato o bebida de la carta.
- **A posteriori:** se utiliza para verificar la validez del escandallo a priori y por consiguiente la del precio establecido y para comprobar desviaciones y tomar medidas correctoras si fueran necesarias. Se trata de que una vez realizado el evento los responsables de cocina y sala elaboren una lista con los productos empleados en este, una vez se introduzcan los precios de las materias primas se obtendrán los costes totales de comida y bebida, y por ende, su porcentaje.

Por tanto, un control de la gestión eficiente de los consumos de comida y bebida del departamento de restauración deberá incorporar, además del correspondiente escandallo de cada plato o bebida de la carta, los mecanismos adecuados para comprobar el cumplimiento de los estándares fijados.



El escandallo lo podemos dividir en **tres partes: denominación, receta, resumen.**

- **Denominación:** En el ejemplo, Cuadro 1 siguiente, se trata de un entrante, en concreto un micuit de foie en lingote.
- **Receta:** Figuran las cantidades a utilizar de cada ingrediente para el número de personas que aparece en el apartado raciones, cada ingrediente se valorará en función del criterio utilizado en almacén (FIFO, LIFO, PMP, etc.); hay que hacer notar que en el escandallo, ver cuadro 4.6, no figura el concepto precio, sino el concepto coste unitario, este se obtendrá, en el caso de kilos o litros, de dividir el precio de compra entre el peso del artículo y multiplicarlo por 1.000 gramos, de esta forma se obtiene el coste unitario de cada ingrediente. Las cantidades utilizadas multiplicadas por el coste unitario nos darán el coste de cada ingrediente en esta receta; si dividimos este coste entre el número de comensales del apartado raciones obtendremos el coste unitario. Por último aparece el peso de cada ingrediente en porcentaje sobre el coste total del plato, de esta forma estamos en condiciones de analizar la importancia de cada ingrediente en el coste total de la receta y por tanto nos facilita la toma de decisiones.
- **Resumen:** Se reflejan las cantidades resultantes de la receta: coste por persona y precio por persona.

Además se le han añadido:

- **COEFICIENTE MULTIPLICADOR PARA EL CÁLCULO DEL PRECIO TEÓRICO:** cantidad que nos garantizará el margen bruto mínimo que nos fijemos para nuestro negocio. En este caso, al multiplicar por 3 nos estamos garantizando un coste mínimo del 33% y por tanto un margen de 67%:
- **PRECIO TEÓRICO,** cantidad resultante de multiplicar el coste por persona por el coeficiente.

Este es un ejemplo de cómo hacer el escandallo de un plato:

Coste por persona	=		1,97 €
Coeficiente	=		3
Precio teórico	=	$1,973 \times 3 =$	5,92 €
Consumo teórico	=	$1,973 / 5,92 =$	33,33%

ENTRANTE									
Micuit en lingote									
Raciones		2U							
Productos	Udes	Kgrs	Litros	Coste unitario	Coste total	Coste por pax		Merma	
						€	%	%	Peso
Azúcar blanca		0,250		0,90	0,23	0,01	0,0%	50%	0,125
Brandy			0,200	12,00	2,40	0,12	5,1%	80%	0,150
Confitura de pétalo de violeta	1	0,350		14,57	14,57	0,72	35,0%	0%	0,000
Pani		1,000		5,50	5,50	0,28	13,9%	10%	0,100
Pimienta negra molida		0,025		7,27	0,18	0,01	0,5%	0%	0,000
Polvo de oro		0,001		200,00	0,10	0,01	0,3%	0%	0,000
Puntas de foin extra	1	1,000		15,24	15,24	0,76	33,6%	20%	0,200
Refresco de cola			2,000	0,57	1,11	0,06	2,9%	90%	1,800
Sal fina		0,090		1,07	0,10	0,00	0,2%	0%	0,000
Sumas		2,716	2,200		39,45	1,97	100%		2,385

Resumen	Concepto
Coste por persona	1,97 €
Coficiente	3,00
Precio teórico	5,92 €
Precio venta bruto	5,56 €
Consumo	33,51%
Margen bruto	67,19%
Peso bruto por persona	0,240 K
Peso neto por persona	0,127 K

Cuadro 2

**Precio de venta al público (sin IVA):** lo determinará el responsable de la actividad a la vista de los parámetros anteriores. En este caso se puede comprobar que para el ejemplo se ha fijado un precio ligeramente inferior al mínimo aconsejado por el precio teórico.

En este caso el margen bruto total es de 3,59 €, que resulta de restarle al PVP sin IVA el coste por persona:

$$3,59 \text{ €} = 5,56 \text{ €} - 1,97 \text{ €}$$

Hay casos extremos en los que el PVP dista mucho del que nos aconseja el precio teórico. En determinados establecimientos no es aconsejable vender por debajo de un precio dado debido, por ejemplo, a la alta calificación del servicio, de este modo si un consomé tiene por coste 0,26 € y lo multiplicamos por 3 nos saldría un precio teórico de 0,78 €, en este caso el margen sería del 67%, pero este margen sólo sería de 0,52 €.

Lo mismo ocurre en sentido contrario, si el brazuelo de cordero tiene un coste unitario de 14 €, tendríamos que venderlo, con el coeficiente igual a tres, a 42 €, en cuyo caso el margen bruto sería del 67 %, pero en términos monetarios de 28 €, en este caso se puede bajar considerablemente el precio sin que el beneficio, en términos monetarios, se vea perjudicado.



1 Si compramos una bolsa de espinacas de 300 gramos al precio de 1,50 €, el coste unitario, esto es por kilogramo de espinacas, será de 5,00 € el kilo, este resultado se ha obtenido de dividir 1,50 entre 300 gramos y se ha multiplicado por 1000. El mismo resultado se hubiera obtenido si hubiéramos dividido 1,50 entre 0,3 kilos.

- **Consumo y margen bruto:** ya se ha hecho referencia a ellos en el punto anterior, el primero determinará el consumo estándar con el PVB determinado y el segundo al margen estándar que se obtiene con ese precio. Como puede comprobarse, si el consumo es igual al 33,51 %, el margen bruto será igual a 1 menos el consumo, que resulta el 64,49 %.
- **Peso por persona:** se utiliza como mecanismo de comprobación, en el ejemplo 246 gr., volveremos sobre este punto en el apartado siguiente. Si el peso hubiera sido de 600 o 75 gr., por ejemplo, evidentemente el escandallo estaría mal confeccionado.

ENTRANTE							
Micuit en lingote							
Raciones	20						
Productos	Uces	Kgrs.	Litros	Coste unitario	Coste total	Coste por pesa	%
Azucar blancuilla		0,250		0,90	0,23	0,01	0,6%
Brandy			0,200	12,00	2,40	0,12	6,1%
Confitura de pétalo de violeta	1	0,350		14,57	14,57	0,73	36,5%
Pan		1,000		5,50	5,50	0,28	13,9%
Pimienta negra molida		0,025		7,27	0,18	0,01	0,5%
Polvo de oro		0,001		209,00	0,10	0,01	0,3%
Puntas de foie extra	1	1,000		15,24	15,24	0,76	38,6%
Refresco de cola			1,000	0,57	1,14	0,06	2,9%
Sel fina		0,050		1,07	0,10	0,00	0,2%
Sumas		2,716	2,200		39,45	1,97	100%

Resumen	Concepto
Coste por persona	1,97 €
Coficiente	3,00
Precio teórico	5,92 €
Precio venta bruto	5,56 €
Consumo	33,51%
Margen bruto	64,49%
Peso por persona	0,246 K

Cuadro 1



## TRATAMIENTO DE LAS MERMAS

En el escandallo del cuadro 1, micuit en lingote, el último dato que aportábamos era el del peso del plato elaborado en función de los ingredientes utilizados, en este caso 246 gramos por persona o ración.

La utilización del peso en bruto para la elaboración del escandallo es esencial porque nosotros compramos todos los ingredientes en bruto y somos los que soportamos la merma.

De esta forma si compramos un buen jamón, la pata –el hueso- y los recortes son pagados al mismo precio que el resto de la carne, por ello a la hora de escandallar la ración de jamón debemos utilizar el doble del peso, aproximadamente, del producto que finalmente le pongamos en el plato al cliente.

Volviendo al micuit, parece evidente que el cliente no va ingerir 246 gramos de producto, teniendo en cuenta, sobre todo, la utilización de abundante líquido para su elaboración.

Veamos como quedaría el escandallo y, por ende, el peso del artículo que le servimos al cliente:

ENTRANTE									
Micuit en lingote									
Raciones	20								
Productos	Udes	Kgrs.	Litros	Coste unitario	Coste total	Coste por pak		Merma	
						€	%	%	Peso
Azúcar blanca		0,250		0,90	0,23	0,01	0,0%	50%	0,125
Brandy			0,200	12,00	2,40	0,12	5,1%	80%	0,150
Confitura de pétalo de violeta	1	0,350		14,57	14,57	0,72	35,0%	0%	0,000
Pani		1,000		5,50	5,50	0,28	13,9%	10%	0,100
Pimienta negra molida		0,025		7,27	0,18	0,01	0,5%	0%	0,000
Polvo de oro		0,001		200,00	0,10	0,01	0,3%	0%	0,000
Puntas de foie extra	1	1,000		15,24	15,24	0,76	33,6%	20%	0,200
Refresco de cola			2,000	0,57	1,14	0,06	2,9%	90%	1,800
Sal fina		0,000		1,07	0,10	0,00	0,2%	0%	0,000
Sumas		2,716	2,200		39,45	1,97	100%		2,355

Resumen	Concepto
Coste por persona	1,97 €
Coefficiente	5,00
Precio teórico	9,82 €
Precio venta bruto	9,80 €
Consumo	35,51%
Margen bruto	64,19%
Peso bruto por persona	0,246 K
Peso neto por persona	0,127 K

Cuadro 2

Al escandallo inicial, cuadro 1, se le han añadido dos columnas que expresan la merma porcentual del ingrediente utilizado y su merma estándar en función del porcentaje (si decimos que el azúcar tiene una merma del 50% los 250 gramos

utilizados se convierten en el plato en 125), de esta forma la merma efectiva es de 2,385 kilogramos. Al final del resumen se ha añadido la línea de peso neto por persona, que resulta de dividir el peso bruto menos la merma entre el número de raciones, en nuestro caso el producto final en el plato del cliente tiene un peso de 127 gramos, cantidad muy adecuada al tipo de producto.

## EL ESCANDALLO SEGÚN EL TAMAÑO DEL PLATO

En esta ocasión vamos a contemplar la **problemática a la que nos enfrentamos cuando un plato determinado puede ser servido en distintos formatos, o mejor dicho tamaños, por ejemplo ración y tapa**. Para ello debemos **modificar nuestra forma de realizar el resumen del escandallo**.

Antes de comenzar con el nuevo análisis recordemos el formato del escandallo con las mermas, para ello vamos a ver el escandallo de un hosu maki o sushi variado que utilizaremos como referencia para esta entrada:

Primeros									
Hosu Maki									
Raciones	8								
Productos	Udes	Kgrs	Litros	Coste unitario	Coste total	Coste por pax		Merma	
						€	%	%	Peso
Agua			0,750	0,01	0,01	0,00	0,2%	25%	0,188
Alga Nori	3	0,003		0,17	0,51	0,06	10,8%	10%	0,000
Arroz oriental		0,300		2,80	0,87	0,11	18,2%	0%	0,000
Alúf blanco		0,125		10,00	1,25	0,16	25,4%	15%	0,019
Azúcar blanquilla		0,010		0,85	0,01	0,00	0,2%	5%	0,001
Pasta Wasebi		0,005		52,22	0,26	0,00	5,5%	0%	0,000
Pepino		0,125		2,25	0,28	0,04	5,0%	20%	0,025
Sal fina		0,010		0,35	0,00	0,00	0,1%	5%	0,001
Salmon fresco		0,125		7,50	0,94	0,12	19,6%	15%	0,019
Vinagre de arroz			0,040	14,97	0,60	0,07	12,7%	5%	0,002
Sumas		0,703	0,790		4,78	0,50	100%		0,253

Resumen	Concepto
Coste por persona	0,59 €
Coefficiente	3,00
Precio teórico	1,77 €
Precio venta bruto	5,00 €
Precio venta al público	5,50 €
Consumo	11,82%
Margen bruto	88,18%
Peso bruto por persona	0,157 K
Peso neto por persona	0,155 K



Si después de realizado el escandallo queremos ofrecer este mismo plato como tapa tendríamos que cambiar el número de raciones, por ejemplo a veinte, cambiar precios y tendríamos los datos necesarios

No obstante, convendría diseñar un sistema que nos permita realizar los cambios necesarios para poder verlos en la misma hoja sin necesidad de copiar y trabajar en un escandallo distinto. Al mismo tiempo que realizamos el cambio de formato vamos a aprovechar para utilizar un mecanismo distinto al del coeficiente para obtener el precio teórico, este será el del coste deseado, lo veremos a continuación.

**Encabezamiento:** si un mismo plato puede tener varios formatos recomendados de venta del encabezamiento sólo nos quedaría el nombre del escandallo, ya que cada uno de los distintos formatos se podría encasillar en distintas partidas de la carta.

**Cuerpo:** el número de raciones para las que se realiza la preparación carece de sentido ya que no es el mismo para una tapa que para una ración.

**Resumen:** se cambia esta denominación por la de formatos recomendados de venta, y en este apartado la variable más importante es la de peso neto en kg de la presentación, que es lo que determinará el formato. De esta manera, si, como en el ejemplo siguiente, queremos que nuestra ración debe tener un peso de 150 gramos netos a partir de ahí realizaremos los cálculos para determinar nuestro coste por ración, consumos, márgenes y PVP:

Hoso Maki								
Productos	Udes	Kgrs.	Litros	Coste unitario	Coste total		Margen	
					€	%	%	Peso
Agua			0,750	0,01	0,01	0,2%	25%	0,188
Alga Nori	2	0,0001		0,17	0,34	10,0%	10%	0,000
Arroz oriental		0,300		2,89	0,87	18,8%	0%	0,000
Atún blanco		0,125		10,00	1,25	26,4%	15%	0,010
Azúcar blanquilla		0,010		0,85	0,01	0,2%	5%	0,001
Pasta Wanshi		0,005		52,22	0,26	5,5%	0%	0,000
Pepino		0,125		2,25	0,28	6,0%	20%	0,025
Sal fina		0,010		0,35	0,00	0,1%	5%	0,001
Salmon fresco		0,125		7,10	0,94	19,8%	15%	0,019
Vinagre de arroz			0,040	14,07	0,60	12,7%	5%	0,000
Sumas		0,703	0,790		4,72	100%		0,213

Formatos recomendados de venta	Peso neto en kg	Consumo			Margen		PVP		PVP recomendado
		Coste	Deseado	sobre p. recomendado	Deseado	sobre p. recomendado	Deseado sin IVA	Deseado con IVA	
Ración	0,150	0,57	30%	11,4%	70%	98,0%	1,91	2,10	5,10
Tapa	0,060	0,28	50%	12,5%	70%	87,4%	0,76	0,84	2,00
Media ración	0,100	0,38	40%	14,1%	70%	86,0%	1,27	1,40	3,70

Uno a uno los componentes de los formatos recomendados de venta son:

- Peso neto en kg: Peso neto que el autor del escandallo recomienda para cada presentación. Se parte con lo ventaja sobre el resumen, donde el número de raciones determina el peso del plato, en que el autor del escandallo determina con exactitud su peso, de manera que su control resulta mucho más fácil.
- Coste: Coste que, en función de los datos del cuerpo del escandallo, tendrá el formato recomendado. En la ración se obtendría de multiplicar por 0,150 kg el resultado de dividir el coste total del escandallo entre peso neto total del plato:

$$\text{Coste} = [4,73 \text{ €} / (0,703 \text{ kg} + 0,790 \text{ kg} - 0,253 \text{ kg})] \times 0,150 \text{ kg} = 0,57 \text{ €}$$

Hay que tener en cuenta que los resultados que obtengamos, si queremos seguir los cálculos por nuestra cuenta, pueden variar por efecto de los redondeos, ya que por ejemplo el coste de la ración es exactamente, para cinco decimales, 0,57189 €.

- Consumo. Sustituye al coeficiente. Hace referencia a dos cálculos distintos, el coste porcentual deseado que como mínimo queremos que tengan nuestros platos y el que se obtiene del PVP recomendado por el autor del escandallo. En el primer caso nos sirve de referencia para que al asignar un PVP no pongamos un precio que no cumpla nuestro coste mínimo, al menos inconscientemente.
  - Deseado. Coste porcentual que como mínimo queremos que tengan nuestros platos. El hecho de utilizar el consumo deseado porcentual nos permite fijar de forma más sencilla y certera el importe de nuestro coste mínimo, de manera que para un coste deseado del 30% el coeficiente debería ser 3,33, en este caso la relación es sencilla, pero si quisiéramos que nuestro coste deseado fuera del 31% el coeficiente a utilizar sería 3,23, en ambos casos existen más decimales. En el ejemplo el coste deseado es del 30% y tendrá incidencia en el margen y PVP deseado.
  - Sobre precio recomendado. Se calcula, una vez hemos asignado el PVP recomendado, dividiendo el coste de la presentación entre el cociente de dividir este PVP entre uno más el IVA que esté en vigor en cada momento, en nuestro caso el 10%. En la tapa sería:

$$\text{Consumo sobre p. recomendado} = 0,23 \text{ €} / (2,00 \text{ €} / 1,10) = 12,6\%$$

- Margen. Margen bruto para la presentación. También se utilizarán dos y se obtienen a partir de los costes porcentuales.
  - Deseado. Diferencia entre 100% menos el coste deseado:  $100\% - 30\% = 70\%$
  - Sobre precio recomendado. Se puede obtener de la misma forma que en el caso anterior, por ejemplo para la tapa:  $100\% - 12,6\% = 87,4\%$ . O dividiendo el margen bruto de la presentación entre el PVP sin IVA, el margen bruto se obtiene de restarle al PVP recomendado sin IVA el coste de la presentación, por ejemplo para la media ración:

$$\text{M. bruto sobre p. recom.} = [(3,20 \text{ €} / 1,10) - 0,38 \text{ €}] / (3,20 \text{ €} / 1,10) = 86,89\%$$

- PVP.
  - Deseado sin IVA. Se obtiene automáticamente dividiendo el coste de la presentación entre el coste deseado, por ejemplo para la ración:

$$\text{PVP deseado sin IVA} = 0,57 \text{ €} / 30\% = 1,91 \text{ €}$$

Este debería ser el precio mínimo al que deberíamos vender nuestra presentación si queremos que nuestro coste no supere el 30%

- Deseado con IVA. Se obtiene de sumarle el IVA al precio anterior:

$$\text{PVP deseado con IVA} = 1,91 \text{ €} \times 1,10 = 2,10 \text{ €}$$

- Recomendado. Es el precio que recomienda el autor del escandallo para que figure en la carta.

De esta manera sencilla podemos tener en un mismo documento u hoja de cálculo todas las presentaciones derivadas de un mismo escandallo.



## EL ESCANDALLO DE UN BUFFET

La elaboración del escandallo del servicio de desayuno o pensiones en autoservicio es sólo aparentemente más difícil que el que se realiza para un plato, y esta apariencia de dificultad se basa en el **desconocimiento de los componentes del buffet que el cliente consumirá**.

Esta composición sólo se conocerá a posteriori, no obstante, **el conocimiento de nuestros clientes hará que cada vez nuestros cálculos sean más ajustados**, de manera que dicha dificultad, ahora acotada, sólo se tendrá en cuenta cuando se inicia la actividad.

En cualquier caso, el escandallo de nuestro buffet se realizará mediante dos procedimientos:

En el caso de que incorpore platos preparados previamente, escandallando sus componentes plato a plato, a continuación se calcula cuanto producto se pondrá a disposición de un número determinado de clientes, por ejemplo cien, al final dividiremos el coste y peso total entre el número de clientes y obtendremos el coste unitario.

Para las crudités y resto de productos sin elaborar se calculará la cantidad de cada producto que se pondrá a disposición de un número de clientes determinado, por ejemplo cien, una vez incorporados todos los productos se dividirán costes y pesos totales entre el número de clientes para los que se ha realizado el escandallo y tendremos el coste unitario.

Sumando las dos cantidades anteriores tendremos el coste de comida del servicio y podremos por fin fijar el precio de venta y realizar los controles pertinentes tal y como se realiza en el escandallo de un plato.

A continuación vamos a realizar el escandallado de un almuerzo, para simplificar no vamos a realizar el escandallo individual de cada uno de los platos preparados que lo componen, vamos a realizarlo como si se tratara de un único plato, o todos fueran crudités o productos sin elaborar, de manera que el cuadro que aparecerá a continuación tendrá la apariencia de un solo plato con una gran cantidad de ingredientes.

Se ha elaborado para un total de 100 comensales, el precio bruto de venta de comida previsto es de 6,94 € (al que habrá que sumar en su momento el de la bebida), el coste de la venta es de 1,79 € por persona, lo que supone un 25,8% del precio de venta unitario. El peso bruto es de 1,063 kilogramos, mientras que el neto es de 832 gramos por persona.

Analicemos esta última cifra:

En primer lugar, teniendo en cuenta que un buffet ha de tener suficiente alimento expuesto hasta el momento del cierre, es previsible que parte del contenido restante no pueda ser reutilizado, por lo que dentro de los pesos anteriores ha de tenerse presente esa circunstancia.

En segundo lugar, el uso que hacen los clientes del buffet no es siempre el más adecuado, de manera que parte del contenido retirado por el cliente permanecerá en la mesa para con el desbarace ser tirado a la basura.

En resumidas cuentas, parte de esos 832 gramos serán desperdiciados según hemos visto en los dos puntos anteriores. Por último, si hacemos un cálculo aproximado, un adulto podrá retirar del buffet una ensalada (125 grs.), dos segundos platos, para comer con más variedad, (125 grs. cada uno), una pieza de pan (25 grs.), una pieza de fruta (150 grs.) y un yogur (125 grs.), lo que hace un total de 675 grs., el resto bien pudiera ser la merma comentada, 157 grs., casi un 19% de lo retirado por el cliente[

Además, como ya sabemos por entradas anteriores, la elaboración de cada plato origina una serie de mermas que hay que tener en cuenta en el peso final del plato, para incluirlas en el escandallo ver anterior entrada.



Escandallo buffet lunes no de mes abon									
Raciones	1000								
Productos	Unid.	Kgrs.	litros	Costo unitario	Costo total	Costo por por		Margen	
						€	%	%	Peso
Aceite de girasol			2,000	0,80	1,60	0,02	0,9%	40%	0,800
Aceite de oliva			2,500	2,70	6,75	0,07	3,8%	23%	0,525
Aceitunas		0,500		1,20	0,60	0,01	0,3%	20%	0,150
Ajates		0,400		0,80	0,40	0,00	0,2%	10%	0,100
Ajos		0,800		3,30	1,08	0,02	1,1%	50%	0,500
Almejas		2,000		3,50	7,00	0,07	3,9%	80%	1,500
Anchoa		1,000		0,90	0,90	0,01	0,5%	3%	0,050
Atún Fresco		11,000		3,91	43,01	0,43	24,0%	13%	1,550
Azúcar		2,000		0,92	1,84	0,02	1,0%	2%	0,100
Bacalán	20	1,250		0,08	0,20	0,00	3,1%	4%	0,040
Champiñóns		4,000		0,51	2,04	0,02	1,1%	25%	1,000
Cebollitas		0,100		1,30	0,13	0,00	0,1%	80%	0,080
Champañones naturales		7,000		1,65	11,55	0,11	6,1%	40%	2,800
Chipirón		4,000		3,22	12,88	0,12	7,2%	40%	1,000
Cintas pasta		2,500		1,90	4,75	0,05	2,7%	2%	0,125
Cori		0,500		0,30	0,15	0,00	0,1%	10%	0,050
Crema de rabo de buey		0,500		2,85	1,43	0,01	0,8%	23%	0,125
Fideos gordos		0,500		0,70	0,35	0,00	0,2%	3%	0,025
Fleuri	6	0,750		0,22	1,32	0,01	0,7%	0%	0,000
Harina		2,000		0,30	0,60	0,01	0,3%	20%	0,400
Helados	20	2,400		0,11	2,64	0,02	1,2%	0%	0,000
Immerg	8	1,000		0,41	4,08	0,04	2,3%	0%	0,000
Ketchup		0,500		1,70	0,85	0,01	0,5%	0%	0,000
Kiwi		1,500		1,60	2,40	0,02	1,3%	10%	0,150
Leche			7,000	0,56	3,92	0,01	2,2%	60%	1,200
Macedonia de frutas		0,500		3,10	1,55	0,02	0,9%	2%	0,025
Mahonesa		2,400		0,00	0,75	0,00	0,4%	0%	0,000
Montañita parmesano	30	0,450		0,05	1,50	0,02	0,8%	0%	0,000
Monzanos		2,500		0,82	2,05	0,02	1,1%	10%	0,250
Margarina porciones	12	0,180		0,05	0,86	0,00	0,2%	0%	0,000
Melocotón almibar		0,700		2,40	1,68	0,02	0,9%	0%	0,000
Mostaza		0,300		1,20	0,33	0,00	0,2%	0%	0,000
Naranja		0,000		0,60	1,80	0,02	1,0%	1,7%	0,400
Nata			2,000	1,70	3,40	0,03	1,5%	60%	1,200
Natillas	8	1,000		0,20	1,60	0,02	0,9%	0%	0,000
Patatas congeladas		3,500		0,69	2,42	0,02	1,3%	10%	0,550
Patatas frescas		3,000		0,41	1,23	0,03	1,8%	23%	2,000
Papas		2,000		0,94	1,88	0,02	1,0%	10%	0,200
Pan almibar		0,400		2,50	0,75	0,00	0,4%	4%	0,015
Pimientos		1,000		0,78	0,78	0,01	0,4%	25%	0,250
Puntillitas		5,000		1,35	6,75	0,08	4,5%	10%	0,500
Redondo ternera		1,000		5,50	5,50	0,22	12,3%	13%	0,500
Sel		1,000		0,19	0,19	0,00	0,1%	0%	0,000
Sole			0,400	1,80	0,72	0,01	0,4%	10%	0,040
Sinta colamar	0,25	0,000		0,12	0,03	0,00	0,0%	40%	0,015
Tomates		5,000		0,55	2,75	0,03	1,8%	13%	0,000
Vinagre			0,500	0,70	0,35	0,00	0,2%	3%	0,025
Vinagre de modena			0,150	1,80	0,27	0,00	0,2%	3%	0,008
Yogur	14	1,750		0,11	1,54	0,02	0,9%	0%	0,000
Zanahoria rallada		0,400		1,10	0,44	0,00	0,2%	2%	0,000
<b>Sumas</b>		<b>93,200</b>	<b>14,400</b>		<b>120,14</b>	<b>1,20</b>	<b>100%</b>		<b>23,145</b>

Costos	Concepto
Costo por persona	1,79 €
Coefficiente	3,00
Precio teórico	5,37 €
Precio venta bruto	0,94 €
Costo suma	20,81%
Margen bruto	74,19%
Peso bruto por persona	1,063 K
Peso neto por persona	0,832 K

## ESCANDALLO DE UN EVENTO

El escandallo de un evento es fundamental para el control de los costes de restauración. Escandallar un evento consiste en la asignación de los costes directos que correspondan por la realización del mismo, de manera que, a la finalización de este, podamos obtener una idea bastante clara de sus costes y por lo tanto de sus rentabilidades. Como se puede suponer existe una relación directa entre el escandallado previo de los platos del menú servido y la configuración del precio y costes del evento, de manera que, si para una boda se eligiera un determinado menú, de antemano podríamos saber todos los costes estándares asignados a la realización del evento, no sólo de la materia prima, sino también del personal y servicios auxiliares. El análisis de las desviaciones sobre los estándares nos ayudarán en el proceso de toma de decisiones para mejorar nuestra rentabilidad.

**El proceso de realización del escandallado previo de un evento es la siguiente:**

### **Fase previa:**

Paso 1: Delimitación de los procesos que intervienen en el evento.

Paso 2: Previsión del coste del evento.

Paso 2.1: Previsión del coste de la materia prima.

Paso 2.2: Previsión del coste del personal.

Paso 2.3: Previsión de otros costes.

### **Fase de elaboración y prestación del servicio:**

Paso 3: Petición de los factores necesarios para la realización del evento.

Paso 3.1: Petición de la materia prima.

Paso 3.2: Petición del personal.

Paso 3.3: Petición de los otros factores.

### **Fase de recopilación y cálculo:**

Paso 4: Recopilación de información.

Paso 4.1: Control de re retornos e inventario.

Paso 4.2: Control de turnos.

Paso 4.3: Control de los otros factores.

Paso 5: Cálculo del coste del evento.

### **Fase de análisis:**

Paso 6: Cálculo de las desviaciones.

Paso 7: Toma de decisiones.