



Escandallo de platos y fijación de precios Casos generales de la restauración.

Jose Ignacio González Gómez

Departamento de Economía Contabilidad y Finanzas - Universidad de La Laguna

www.jggomez.eu

Basado en jggomez

V.23

1 Enunciados

1.1 Caso: escandallo y precio para Lasaña de Carne

El jefe de cocina nos rellena la siguiente plantilla con información técnica relaciona con la receta descrita

Escandallo - Gestión y Control de Producción					
Fecha de valoración:	25-jun.				
Categoría	Plato Principal		Familia	Pasta	
Nombre:	Lasaña de Carne		PVP:	9,00 €/rac	
Coste Límite:	1,50 €/rac	% Coste Máx. Para la Familia	25%		
Semana 26 Valores de insumos				Estándar de consumo	
Receta - Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad	Precio (€)	Consumo	Coste
Carne Picada	Kg	1,00	6,00 €	0,30	
Salsa boloñesa	kg	1,00	7,00 €	1,00	
Bechamel	kg	1,00	7,50 €	0,08	
Laminas de Pasta	Uds	540,00	27,00 €	30,00	
Leche	litros	1,00	0,75 €	1,00	
Resultados				Coste total receta:	
Total Neto Obtenido	2.540 gr	Nº Raciones	10 rac	Coste ración:	
Indicadores - Análisis Económico					
Margen de ganancia		% Food Cost		Marg./Coste	
				Marg./Ingreso	

Se pide

1. Terminar la ficha de escandallo del producto, relleno las celdas con fondo amarillo.
2. En base a los cálculos anteriores se pide fijar el precio del producto según los métodos: Método precio mínimo según estándar de restauración, Método Hubbart o % sobre Food Cost y Método del multiplicador (del 3) o coeficiente de venta para lo cual se facilita la plantillas correspondientes.

Fijación de precios

Método precio mínimo según estándar de restauración

En la restauración los gastos se reparten en tres grupos:

Alimentación y bebidas	30%	
Costes genales (alquiler, luz,...)	20%	
Coste Personal (nómina, S.S...)	35%	
Beneficio deseado...	15%	
<i>Precio mínimo de venta de una ración:</i>		

Método Hubbart o % sobre Food Cost

Se determina primero el % de food cost con el que se quiere trabajar y se aplica al escandallo

A) % de FoodCost estimado o deseado	8,0%
B) Coste del producto	
C) Precio del plato (B/A)	

Método del multiplicador (del 3) o coeficiente de venta

Este método es el origen del tan mal usado "multiplicamos por 3 el coste del plato", aunque no exista una base técnica que lo sustente sino la costumbre. Consiste en añadir al coste del plato (escandallo) un margen de ganancia que cubra los costes de estructura (costes fijos) y garantice el margen deseado

% de FoodCost estimado o promedio	12,9%
Coeficiente Multiplicador o coeficiente de venta	
Coste del producto	
Precio del plato	

1.2 Caso: escandallo y precio para Tortilla Española

El jefe de cocina nos rellena la siguiente plantilla con información técnica relacionada con la receta descrita

Escandallo - Gestión y Control de Producción					
Fecha de valoración:	9-oct.				
Categoría	Tapas		Familia	Huevos Revuelt	
Nombre:	Tortilla Española		PVP:	4,00 €/rac	
Coste Límite:	1,50 €/rac	% Coste Máx. Para la Familia	25%		
Semana 41 Valores de insumos				Estándar de consumo	
Receta - Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad	Precio (€)	Consumo	Coste
Papas	Kg	1,00	1,24 €	1,00	
Huevos	Cartón (12)	1,00	2,30 €	0,50	
Cebolla	kg	1,00	3,32 €	0,30	
Aceite de Oliva	Litros	1,00	6,00 €	0,10	
Otros, sal, etc..	Kg	1,00	0,25 €	0,01	
Resultados				Coste total receta:	
Total Neto Obtenido	1.800 gr	Nº Raciones	4 rac	Coste ración:	
Indicadores - Análisis Económico					
Margen de ganancia		% Food Cost		Marg./Coste	
				Marg./Ingreso	

Se pide

1. Terminar la ficha de escandallo del producto, rellenando las celdas con fondo amarillo.
2. En base a los cálculos anteriores se pide fijar el precio del producto según los métodos: Método precio mínimo según estándar de restauración, Método Hubbart o % sobre Food Cost y Método del multiplicador (del 3) o coeficiente de venta para lo cual se facilita la plantillas correspondientes.

Fijación de precios

Método precio mínimo según estándar de restauración

En la restauración los gastos se reparten en tres grupos:

Alimentación y bebidas	30%	
Costes genales (alquiler, luz,...)	20%	
Coste Personal (nómina, S.S...)	35%	
Beneficio deseado...	15%	

Precio mínimo de venta de una ración:

Método Hubbart o % sobre Food Cost

Se determina primero el % de food cost con el que se quiere trabajar y se aplica al escandallo

A) % de FoodCost estimado o <u>deseado</u>	20%
B) Coste del producto	
C) Precio del plato (B/A)	

Método del multiplicador (del 3) o coeficiente de venta

Este método es el origen del tan mal usado "multiplicamos por 3 el coste del plato", aunque no exista una base técnica que lo sustente sino la costumbre. Consiste en añadir al coste del plato (escandallo) un margen de ganancia que cubra los costes de estructura (costes fijos) y garantice el margen deseado

% de FoodCost estimado o promedio	25%
Coeficiente Multiplicador o coeficiente de venta	
Coste del producto	
Precio del plato	

1.3 Caso: escandallo y precio para Hamburguesa Plus

El jefe de cocina nos rellena la siguiente plantilla con información técnica relacionada con la receta descrita

Escandallo - Gestión y Control de Producción					
Fecha de valoración:	12-dic.				
Categoría:	Hamburguesas y Bocadillos		Familia:	Hamburguesas	
Nombre:	Hamburguesa Plus		PVP:	10,00 €/rac	
Coste Límite:	2,50 €/rac	% Coste Máx. Para la Familia	30%		
Semana 50 Valores de insumos				Estándar de consumo	
Receta - Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad	Precio (€)	Consumo	Coste
Hamburguesas	Cajas	12,00	14,75 €	1,00	
Pan	Bolsas	12,00	5,00 €	1,00	
Queso	kg	1,00	11,00 €	0,04	
Tomate	Kg	1,00	1,72 €	0,04	
Lechuga	Kg	1,00	1,70 €	0,01	
Cebolla	Kg	1,00	0,88 €	0,04	
Azúcar integral	Kg	1,00	2,30 €	0,0011	
Vinagre Módena	litros	1,00	5,00 €	0,003	
Aceite Oliva	litros	1,00	6,00 €	0,015	
Resultados				Coste total receta:	
Total Neto Obtenido	350 gr	Nº Raciones	1 rac	Coste ración:	
Indicadores - Análisis Económico					
Margen de ganancia		% Food Cost		Marg./Coste	
				Marg./Ingreso	

Se pide

1. Terminar la ficha de escandallo del producto, relleno las celdas con fondo amarillo.
2. En base a los cálculos anteriores se pide fijar el precio del producto según los métodos: Método precio mínimo según estándar de restauración, Método Hubbart o % sobre Food Cost y Método del multiplicador (del 3) o coeficiente de venta para lo cual se facilita la plantillas correspondientes.

Fijación de precios

Método precio mínimo según estándar de restauración

En la restauración los gastos se reparten en tres grupos:

Alimentación y bebidas	30%	
Costes genales (alquiler, luz,...)	20%	
Coste Personal (nómina, S.S...)	35%	
Beneficio deseado...	15%	
Precio mínimo de venta de una ración:		

Método Hubbart o % sobre Food Cost

Se determina primero el % de food cost con el que se quiere trabajar y se aplica al escandallo

A) % de FoodCost estimado o deseado	30%
B) Coste del producto	
C) Precio del plato (B/A)	

Método del multiplicador (del 3) o coeficiente de venta

Este método es el origen del tan mal usado "multiplicamos por 3 el coste del plato", aunque no exista una base técnica que lo sustente sino la costumbre. Consiste en añadir al coste del plato (escandallo) un margen de ganancia que cubra los costes de estructura (costes fijos) y garantice el margen deseado

% de FoodCost estimado o promedio	23%
Coeficiente Multiplicador o coeficiente de venta	
Coste del producto	
Precio del plato	

2 Solución

2.1 Solución Lasaña de Carne

Escandallo - Gestión y Control de Producción						
Fecha de valoración:	25-jun.		Familia	Pasta		
Categoría	Plato Principal		PVP:	9,00 €/rac		
Nombre:	Lasaña de Carne		Coste Límite:	1,50 €/rac	% Coste Máx. Para la Familia	25%
Semana 26 Valores de insumos			Estándar de consumo			
Receta - Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad	Precio (€)	Consumo	Coste	
Carne Picada	Kg	1,00	6,00 €	0,30	1,80	
Salsa boloñesa	kg	1,00	7,00 €	1,00	7,00	
Bechamel	kg	1,00	7,50 €	0,08	0,60	
Laminas de Pasta	Uds	540,00	27,00 €	30,00	1,50	
Leche	litros	1,00	0,75 €	1,00	0,75	
Resultados				Coste total receta:		
Total Neto Obtenido	2.540 gr	Nº Raciones	10 rac	Coste ración:		
Indicadores - Análisis Económico						
Margen de ganancia	7,84 €/rac	% Food Cost	12,9%	Marg./Coste	673%	
				Marg./Ingreso	87%	

Ete restaurante ha establecido para la familia de las pastas un porcentaje de coste máximo del 25% (es decir, que el coste de elaboración del plato no supere el 25% del precio total de venta) y un coste límite por ración de 1,5€. Este plato cumple con los objetivos de rentabilidad y podrá ser incluido en el menú.

Fijación de precios

Método precio mínimo según estándar de restauración

En la restauración los gastos se reparten en tres grupos:

Alimentación y bebidas	30%	1,17
Costes genales (alquiler, luz,...)	20%	0,78
Coste Personal (nómina, S.S...)	35%	1,36
Beneficio deseado...	15%	0,58

Precio mínimo de venta de una ración: **3,88**

Método Hubbart o % sobre Food Cost

Se determina primero el % de food cost con el que se quiere trabajar y se aplica al escandallo

A) % de FoodCost estimado o deseado	8,0%
B) Coste del producto	1,17 €/rac
C) Precio del plato (B/A)	14,56 €/rac

Método del multiplicador (del 3) o coeficiente de venta

Este método es el origen del tan mal usado "multiplicamos por 3 el coste del plato", aunque no exista una base técnica que lo sustente sino la costumbre. Consiste en añadir al coste del plato (escandallo) un margen de ganancia que cubra los costes de estructura (costes fijos) y garantice el margen deseado

% de FoodCost estimado o promedio	12,9%
Coeficiente Multiplicador o coeficiente de venta	7,73
Coste del producto	1,17
Precio del plato	9,00

2.2 Solución Tortilla Española

Escandallo - Gestión y Control de Producción					
Fecha de valoración:	9-oct.				
Categoría:	Tapas		Familia:	Huevos Revuelt	
Nombre:	Tortilla Española		PVP:	4,00 €/rac	
Coste Límite:	1,50 €/rac	% Coste Máx. Para la Familia		25%	
Semana 41			Valores de insumos		Estándar de consumo
Receta - Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad	Precio (€)	Consumo	Coste
Papas	Kg	1,00	1,24 €	1,00	1,24
Huevos	Cartón (12)	1,00	2,30 €	0,50	1,15
Cebolla	kg	1,00	3,32 €	0,30	1,00
Aceite de Oliva	Litros	1,00	6,00 €	0,10	0,60
Otros, sal, etc..	Kg	1,00	0,25 €	0,01	0,003
Resultados				Coste total receta: 3,99	
Total Neto Obtenido	1.800 gr	Nº Raciones	4 rac	Coste ración: 0,997	
Indicadores - Análisis Económico					
Margen de ganancia	3,00 €/rac	% Food Cost	24,9%	Marg./Coste	301%
				Marg./Ingreso	75%
<p><i>Este restaurante ha establecido para la familia huevos un porcentaje de coste máximo del 25% (es decir, que el coste de elaboración del plato no supere el 25% del precio total de venta) y un coste límite por ración de 1,5€. Este plato cumple con los objetivos de rentabilidad y podrá ser incluido en el menú.</i></p>					
Fuente: Cómo calcular el coste de un plato: el escandallo del restaurante - Restauración News (restauracionnews.com)					

Fijación de precios

Método precio mínimo según estándar de restauración

En la restauración los gastos se reparten en tres grupos:

Alimentación y bebidas	30%	<u>1,00</u>
Costes genales (alquiler, luz,...)	20%	<u>0,66</u>
Coste Personal (nómina, S.S...)	35%	<u>1,16</u>
Beneficio deseado...	15%	<u>0,50</u>
Precio mínimo de venta de una ración:		3,32

Consideraciones

Un precio de 3,33 euros por ración no se ve atractivo en un menú. Puedes redondear a 3,3 euros, por ejemplo, y sigues manteniendo una utilidad. O bien, puedes poner la ración en 3,4 o 3,5 euros según consideres más conveniente.

Con los datos que obtienes en tu restaurante en cuanto al precio de un plato puedes comparar con otros establecimientos en la zona. Si encuentras que al calcular el precio de venta de un plato es mayor, puedes evaluar cómo mejorar los costes.

Si, por el contrario, tu precio es inferior al de la competencia, quizá puedas considerar hacer un pequeño ajuste hacia arriba. De esta manera, podrás tener una oferta gastronómica con una relación calidad precio atractiva para tus clientes.

Método Hubbart o % sobre Food Cost

Se determina primero el % de food cost con el que se quiere trabajar y se aplica al escandallo

A) % de FoodCost estimado o deseado	20%
B) Coste del producto	1,00 €/rac
C) Precio del plato (B/A)	4,99 €/rac

Método del multiplicador (del 3) o coeficiente de venta

Este método es el origen del tan mal usado "multiplicamos por 3 el coste del plato", aunque no exista una base técnica que lo sustente sino la costumbre. Consiste en añadir al coste del plato (escandallo) un margen de ganancia que cubra los costes de estructura (costes fijos) y garantice el margen deseado

% de FoodCost estimado o promedio	25%
Coeficiente Multiplicador o coeficiente de venta	4,01
Coste del producto	1,00
Precio del plato	4,00

2.3 Solución Hamburguesa Plus

Escandallo - Gestión y Control de Producción					
Fecha de valoración:	12-dic.				
Categoría:	Hamburguesas y Bocadillos		Familia:	Hamburguesas	
Nombre:	Hamburguesa Plus		PVP:	10,00 €/rac	
Coste Límite:	2,50 €/rac	% Coste Máx. Para la Familia	30%		
Semana 50 Valores de insumos				Estándar de consumo	
Receta - Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad	Precio (€)	Consumo	Coste
Hamburguesas	Cajas	12,00	14,75 €	1,00	1,229
Pan	Bolsas	12,00	5,00 €	1,00	0,417
Queso	kg	1,00	11,00 €	0,04	0,440
Tomate	Kg	1,00	1,72 €	0,04	0,065
Lechuga	Kg	1,00	1,70 €	0,01	0,017
Cebolla	Kg	1,00	0,88 €	0,04	0,033
Azúcar integral	Kg	1,00	2,30 €	0,0011	0,0025
Vinagre Módena	litros	1,00	5,00 €	0,003	0,016
Aceite Oliva	litros	1,00	6,00 €	0,015	0,09
Resultados				Coste total receta:	2,31
Total Neto Obtenido	350 gr	Nº Raciones	1 rac	Coste ración:	2,31
Indicadores - Análisis Económico					
Margen de ganancia	7,69 €/rac	% Food Cost	23,1%	Marg./Coste	333%
				Marg./Ingreso	77%

Fijación de precios		
Método precio mínimo según estándar de restauración		
<i>En la restauración los gastos se reparten en tres grupos:</i>		
Alimentación y bebidas	30%	<u>2,31</u>
Costes genales (alquiler, luz,...)	20%	<u>1,54</u>
Coste Personal (nómina, S.S...)	35%	<u>2,69</u>
Beneficio deseado...	15%	<u>1,15</u>
<i>Precio mínimo de venta de una ración:</i>		7,70
Método Hubbart o % sobre Food Cost		
<i>Se determina primero el % de food cost con el que se quiere trabajar y se aplica al escandallo</i>		
A) % de FoodCost estimado o deseado	30%	
B) Coste del producto	<u>2,31 €/rac</u>	
C) Precio del plato (B/A)	<u>7,70 €/rac</u>	
Método del multiplicador (del 3) o coeficiente de venta		
<i>Este método es el origen del tan mal usado "multiplicamos por 3 el coste del plato", aunque no exista una base técnica que lo sustente sino la costumbre. Consiste en añadir al coste del plato (escandallo) un margen de ganancia que cubra los costes de estructura (costes fijos) y garantice el margen deseado</i>		
% de FoodCost estimado o promedio	23%	
Coeficiente Multiplicador o coeficiente de venta	<u>4,33</u>	
Coste del producto	<u>2,31</u>	
Precio del plato	<u>10,00</u>	