



MANUAL DE USO

Escandallo de Bebidas

Guía de uso de la plantilla

Esta plantilla te permite controlar el coste y la rentabilidad de todas las bebidas de tu carta: aguas, refrescos, cervezas y sus derivados. Introduces tus referencias con su coste real, fijas el precio de venta y la plantilla te dice al instante el beverage cost de cada bebida.

Contraseña de las hojas: 0000

Las hojas están protegidas para que no se borren las fórmulas por error. Solo puedes escribir en las casillas preparadas para ello. Si necesitas desbloquear una hoja, ve a la pestaña "Revisar" → "Desproteger hoja" e introduce la contraseña: 0000

Paso 1 • Introduce todas las referencias

En la pestaña LISTADO DE REFERENCIAS, introduce todas las referencias de tu carta con su coste. Cada tipo de bebida tiene su forma de darse de alta:

- Agua, refrescos y cervezas en botella (tercios o quintos): se ponen por UD.
- Cerveza de barril: lo ideal es ponerla por LT, dividiendo el coste del barril entre los litros totales que contiene.

IMPORTANTE

Todos los precios que introduzcas deben llevar el IVA incluido. Vendes con IVA, así que si calculas el coste sin IVA pero vendes con IVA, el porcentaje de rentabilidad que obtengas será falso.

Cómo calcular cañas y pintas de barril

A partir del coste por litro del barril puedes calcular cada formato de servicio y añadirlo después como un elemento más, con su coste por UD:

- Caña: coste del litro de barril $\times$ 0,33.
- Pinta: coste del litro de barril $\times$ 0,50.

Si necesitas calcular el coste de cócteles, combinados, licores, chupitos, o vinos utiliza las fichas de "Escandallo de Cócteles y Combinados", "Escandallo de Vinos" o "Escandallo de Licores".

Paso 2 • Establece el PVP de cada producto

Una vez introducidos todos los elementos con su coste, en la columna D aparecerá un PVP recomendado para cada uno. Es solo una recomendación para obtener el margen más adecuado; no estás obligado a usarlo.

En la columna E introduces el "PVP en carta" real, que es el que finalmente pondrás en la carta. Según ese precio, la tabla calcula el beverage cost de cada elemento individual y el beverage cost medio de toda tu carta según vayas añadiendo referencias.

¿Qué es el beverage cost?

Es el porcentaje del precio de venta que representa el coste de la bebida. Ejemplo: si una bebida cuesta 3 € y la vendes a 10 €, su beverage cost es $3 \div 10 = 30\%$. Ese 30 % cubre la materia prima; el 70 % restante debe cubrir personal, alquiler, luz, gas, mermas e impuestos, y dejar beneficio.

¿Cuál es el beverage cost ideal?

En hostelería, el beverage cost se sitúa de forma sana entre el 25 % y el 35 %. El 30 % es el punto de equilibrio más sano. Un 25 % es muy rentable pero puede encarecer demasiado el precio. Por encima del 40 %, probablemente esa bebida no sea rentable.