



MANUAL DE USO

Escandallo de Platos y Recetas

Guía de uso de la plantilla

Esta plantilla calcula el coste real de tus recetas y tus platos, y te dice a qué precio deberías venderlos para que el negocio sea rentable. Sigue los pasos en orden: cada uno se apoya en el anterior. Si el dato de partida es correcto, el resultado será fiable; si el dato de partida está mal, todo lo demás también lo estará.

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 • Da de alta tus ingredientes

Antes de calcular nada, completa la pestaña INGREDIENTES con todos los productos que usas en cocina. Sin esta base, ningún cálculo posterior será fiable.

Convierte todo a un precio común: por kilo, por litro, por unidad o por ración

Da igual cómo compres el producto. Lo importante es dejar su precio expresado siempre en €/kg, €/lt o €/ud. Para calcularlo, divide el precio de compra entre la cantidad: $\text{precio del producto} \div \text{cantidad en kg, litros o unidades}$. Si no llevas todos los ingredientes a esta misma base, los costes de las recetas no cuadrarán.

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.

Qué escribir en cada columna

- Columna "Listado de ingredientes": el nombre del ingrediente.
- Columna "Unidad": en qué unidad lo mides (KG, LT o UD).
- Columna "Precio": el precio con IVA por kilo, litro o unidad (para calcularlo, es muy simple: multiplica el precio sin IVA x 1,10).

Paso 2 • Calcula tus recetas

Una receta es cualquier elaboración intermedia: una salsa, un fondo, una masa, un escabeche. Antes de escandallar un plato, calcula todas las recetas que lo componen. Cada recuadro de la pestaña RECETAS sirve para una receta.

Ponle nombre y añade los ingredientes

Escribe el nombre en su casilla: es lo que te permitirá encontrarla después y usarla dentro de un plato. Luego introduce todos los ingredientes con su cantidad. Consejo profesional: pesa siempre el producto en bruto, antes de limpiarlo, pelarlo o cocinarlo.

Indica el resultado final (este es el paso clave)

Al terminar una receta, el peso rara vez coincide con la suma de lo que compraste: has pelado, limpiado, retirado partes o perdido agua por evaporación en las cocciones largas.

Por eso, cuando acabes, tienes que decirle a la plantilla cuánto te ha salido en total. En el recuadro “Resultado final” haces dos cosas: eliges una unidad del desplegable y escribes el resultado final de la receta o la cantidad obtenida.

- Si eliges KG o LT: escribe el peso total real de la receta ya terminada. Pécala, no lo estimes. La plantilla calculará sola el coste por kilo.
- Si eliges UD o RACIÓN: escribe cuántas unidades o raciones te han salido. La plantilla calculará sola el coste por unidad o ración.

La receta se convierte en un ingrediente

En cuanto defines su resultado final, la receta pasa automáticamente al listado de INGREDIENTES con su coste por kilo o por unidad. A partir de ahí puedes usarla dentro de cualquier plato, igual que un producto más. Así se trabaja de forma ordenada.

Paso 3 • Escandalla tus platos

Cuando tengas las recetas calculadas, ve a las pestañas de ESCANDALLO DE PLATOS. Cada recuadro sirve para un plato de la carta.

- Escribe primero el nombre del plato.
- Añade todos sus componentes con la cantidad exacta: materia prima directa y recetas que ya hayas calculado. Trabaja con cantidades reales, no con aproximaciones.
- La plantilla te dará el coste total del plato y cuatro posibles precios de venta orientativos, según el food cost que quieras asumir (del 25 % al 40 %).

Paso 4 • Fija tus precios y controla el food cost

En la pestaña final “PVP y FOOD COST” aparecen, en orden, todos los platos que has escandallado con su coste real y un PVP recomendado. Escribe en la columna “PVP en carta” el precio al que vas a vender de verdad cada plato en tu carta, y verás al instante su food cost real. Si un plato supera el 30 %, su casilla se marca en rojo para avisarte. Al lado tienes también el food cost medio de toda tu carta, que se actualiza solo a medida que añades platos.

El orden correcto, de un vistazo

- Introduce todos los ingredientes.
- Calcula todas las recetas.
- Define el resultado final de cada receta.
- Escandalla cada plato.
- Ajusta el “PVP en carta” según el food cost que busques.

¿Qué es el food cost?

Es el porcentaje del precio de venta que se te va en materia prima. Ejemplo: si un plato te cuesta 3 € producirlo y lo vendes a 10 €, su food cost es $3 \div 10 = 30\%$. Es decir, 3 de cada 10 € que paga el cliente cubren el producto. El 70 % restante debe cubrir personal, alquiler, luz, gas, mermas e impuestos, y dejar además un beneficio.

¿Cuál es el food cost ideal?

- El 30 % es el punto de equilibrio profesional más sano.
- Un 25 % es muy rentable, pero puede encarecer demasiado el precio de venta.
- Por encima del 40 %, probablemente ese plato no te salga a cuenta.