

Valutazione dell'incidenza dello scarto sul peso degli ingredienti.

Nel calcolo del costo delle merci relative ad un singolo piatto non si possono ignorare le percentuali di scarto degli ingredienti. Se si utilizzano prodotti di prima gamma, cioè grezzi, si devono considerare le percentuali di scarto e il costo delle lavorazioni necessarie a trasformarli prima della cottura.

Un esempio facile facile: se acquistiamo carne in osso e calcoliamo il costo dei 120 grammi netti di carne necessari per una scaloppa senza tener conto dello scarto, commettiamo un grave errore: abbiamo pagato un prezzo che include anche parti non edibili (ossa, grasso...). Il costo effettivo della scaloppa va quindi determinato considerando anche gli eventuali scarti.

Esempio:

Supponiamo di acquistare carne di vitello non disossata a 14,00 € al kg.

Lo scarto osseo è del 18%

Lo scarto dovuto a parature è un ulteriore 23%

(totale dello scarto quindi: 41%)

Quanto costa effettivamente un kg. di carne pulita e pronta per farne scaloppe?

Applichiamo una proporzione:

Prezzo peso lordo : (100 – Scarto) = Prezzo peso netto : 100

ovvero

$14 : (100 - 41) = X : 100$ e cioè $14 * 100 / 59 = 23,72 €$

Quindi i 120 grammi di carne per la nostra scaloppa non costano 1,68 (14,00 x 0,120) euro come si potrebbe pensare, ma ben 2,84 (e non abbiamo considerato il costo del lavoro di disosso e paratura) Praticamente tutti gli alimenti che subiscono trasformazioni per la cottura o il servizio contengono scarti in percentuali variabili ed è evidente che è necessario calcolare gli scarti per determinare correttamente il foodcost.

Detto questo, diventa necessario rivolgere un po' di attenzione alle grammature delle nostre ricette e alle quantità nette (o lorde) che vogliamo utilizzare. La ricetta precisa è uno dei fondamenti per una corretta gestione della cucina, il rispetto delle grammature è l'attuazione di quanto ci si è prefissi. Le strategie comunque possono essere diverse: più che determinare sulla carta quanto dovrà essere grande la nostra *bistecca*, possiamo pesare la *bistecca* giusta per la nostra clientela e poi ragionarci sopra...

Le tabelle degli scarti, ma soprattutto l'esperienza unita a una buona bilancia, possono aiutarci a valutare quali sono gli scarti effettivi e quanto questi incidono sul foodcost.

In alcuni casi il problema scarto non si pone: quando un prodotto si vende a numero il fatto che abbia o meno dello scarto è irrilevante. Un esempio: le ostriche, si vendono a dozzina e il fatto che lo scarto rappresenti l'88% del loro peso non conta.

Ecco alcune tabelle indicative degli scarti di vari alimenti

Componente ossea di alcuni tagli di carne

Vitello:		Agnello:	
Coscia	18%	Cosciotto	30%
Schiena	20%	Carré	20%
Spalla	25%	Spalla	20%
Petto	20%		
		Maiale:	
Manzo:		Carré	15%
Petto	25%	Prosciutto	15%
Coscia	25%	Spalla	20%
Spalla	28%		
Lombata	20%	Selvaggina:	
Costata	25%	Lepre	55%
		Camoscio	50%
		Capriolo	40%

Per i volatili teniamo conto di tutte le parti inutilizzabili che risultano dopo aver pulito l'animale:

Scarto di parti inutilizzabili (dal peso lordo)

	ali, collo, stomaco, cuore	Zampe	Fegato	Grasso	Totale scarto
Pollastra/Cappone	15%	3%	5%	10%	33%
Pollo novello	17%	3%	2%	13%	35%
Pulcino	18%	2%	1%	16%	37%
Piccione	12%	6%	4%	10%	32%
Anitra	7%	3%	3%	22%	35%
Oca					28%
Tacchino					22%

Seguono ora altre tabelle che illustrano più dettagliatamente le percentuali di scarto che risultano dopo aver parato per la cottura alcune parti di carne, alcuni pesci e verdure.

Percentuali di scarto indicative nelle carni bovine.

Coscia, suddivisa per tagli		Taglio disossato pronto	Parte utilizzabile %	Scarto %
Fesa o schenello	22%	Fesa	80% *	20%
Noce	13%	Noce	50%	50%
Controgirello/Girello/Scamone	27%	Controgirello/Girello/Scamone	85%	15%
Sottonoce o codino	10%	Sottonoce	85%	15%
Garretto	11%	Garretto con osso	70%	30%
Ossa	17%			
	100%	* (20% coperta + 60% arrosto, scaloppe)		
Lombata e costata				
Filetto	15%	Filetto	85%	15%
Controfiletto	40%	Controfiletto	70%	30%
Coperta	20%			
Grasso del rognone (da fondere)	5%			
Ossa	20%			
	100%			

Percentuali di scarto di alcuni pesci

Pesci d'acqua dolce	Interiora, pinne e squame.	Parte edibile (Filetti o trance)	
Carpa	15%	60%	

Coregone	10%	40%	
Pesce persico	12%	65%	
Trota	10%	45%	
Salmone	10%	45%	
Pesci di mare			
Acciuga / Sgombro	10%	75%	
Branzino	12%	65%	
Cappone o Scorfano	15%	50%	
Cernia	12%	55%	
Dentice	18%	45%	
Grongo	10%	65%	
Merluzzo / Nasello	13%	35%	
Orata / Sarago / Occhiata	12%	60%	
Rana pescatrice	55%	(incl. testa)	45%
Rombo	35%	(incl. testa)	65%
Sogliola	35%	(incl. testa)	53%
Crostacei			
Aragosta			80%
Astice			75%
Gamberi			45-55%

Percentuali di parte edibile di alcune verdure fresche

	% scarto in preparazione	% edibile
Asparagi	30%	55%
Bietole	18%	82%
Carciofi	66%	34%
Cardi	30%	70%
Carote	10%	90%
Cavolfiore	33%	66%
Cavolo Broccolo	28%	72%
Cipolle	17%	83%
Lattuga (vari tipi)	10-20%	80-90%
Melanzane	10%	90%
Patate	17%	83%
Peperoni	18%	82%
Pomodori	2%	98%
Porri	30%	70%
Sedano	20%	80%
Sedano rapa	30%	70%
Spinaci	17%	83%
Zucca gialla	19%	81%
Zucchine	12%	88%

La resa degli alimenti in cottura e durante la conservazione, perdite e aumenti di peso

Le perdite di peso dovute alla cottura devono essere ugualmente considerate qualora nel determinare un

prezzo di vendita si faccia riferimento al peso cotto (Roastbeef ad esempio). Il calo di peso spesso è inevitabile, ma in alcuni casi può essere drasticamente ridotto, vedremo come più avanti...

Perdita di peso media dovuta a cotture tradizionali di vario tipo

Arrosto glassato di vitello o maiale	-30%
Brasato di manzo	-20%
Bollito misto	-15%
Roastbeef, arrosto al sangue di carne rossa	-5-8%
Pollame e volatili arrosto	-15 ~ 20%
Verdure a foglia lessate o a vapore	- 20 %
Ortaggi consistenti (carote, patate, peperoni, zucchine) cottura al salto	-10%

...così come è utile considerare l'incremento di peso subito dagli alimenti che assorbono acqua o liquido in cottura: pasta e riso soprattutto.

Riguardo alla pasta, non tutti i formati assorbono l'acqua di cottura allo stesso modo, ecco i risultati di uno studio Barilla:

FORMATO	Peso iniziale (g)	Peso finale (g)
Spaghetti n° 5	100	252
Spaghetti n° 3	100	245
Bucatini n° 9	100	240
Farfalle	100	228
Rigatoni	100	224
Pipe rigate	100	217
Fusilli	100	213
Penne rigate	100	212
Tortiglioni	100	210
Conchiglie rigate	100	209

C'è quindi una sensibile differenza di resa tra paste lunghe e corte: lo spaghetti classico riempie di più il piatto della altrettanto classica penna rigata, così come alcune varietà di riso gonfiano più di altre.

Questi però sono dettagli che hanno senso solo per grandi numeri e significano veramente poco per il ristoratore medio che invece punta sulla qualità e ha i centri di costo focalizzati su altri alimenti.

Tabella indicativa delle grammature a persona.

	Menu T.d'hôte	Alla carta
Minestre		
Porzione	–	3 dl.
Tazza	1,5 dl.	1,5 dl.
Pastina per litro	30 g	30 g
Uova	1 - 2	2 - 3
Salse	0,5 dl.	1 dl.
Burro fuso	20 g	30 g
Pesce		
Porzione a crudo	150 g	250 g
Filetti o trance	100 g	150 g
Manzo porz. cruda di:		
Filetto, Entrecôte	120 g	180 g
Bistecca c/osso	200-250 g	250-300 g
Bollito	150 g	250 g
Goulash / Brasato	150 g	200 g
Roastbeef	120 g	180 g
Trippa	120 g	180 g
Beefsteak Tartare	120 g	180 g
Vitello porz. cruda di:		
Scaloppa	120 g	150 g
Scaloppa impanata	120 g	120 g
Arrosto	150 g	200 g
Spezzatino	150 g	200 g
Fegato / Rognone	100 g	150 g
Tritata (Haché)	100 g	150 g
Maiale porz. cruda di:		
Braciola / Lombatina	150-200 g	200-250 g
Arrosto	150 g	200 g
Ossette	150 g	180 g
Prosciutto	100 g	150 g
Agnello / Montone		
Costine	120 g	200 g
Spezzato	150 g	200 g
	Menu T.d'hôte	Alla carta
Arrosto	150 g	180 g
Capretto arrosto	250 g	350 g
Selvaggina		
Cosciotto di capriolo	180 g	250 g
Sella di capriolo	220 g	350 g

Salmi disossati	150 g	200 g
Lepre con ossa	200 g	300 g
Fagiano / Pernice	200 g	300 g
Pollame		
Pollo / Pollastra / Anitra	300 g	400 g
Oca	350 g	450 g
Tacchino	300 g	400 g
Faraona	200 g	300 g
Piccione	200 g	300 g
Paste alimentari	60-70 g	90-100 g
Riso	50-60 g	70-80 g
Patate pelate	150 g	200 g
Verdure pulite	100 g	150 g
Asparagi	200 g	300 g
Insalata di pomodori	100 g	150 g
Carni fredde pronte da servire		
Affettato misto	–	150 g
Prosciutto cotto	–	150 g
Prosciutto crudo	–	100 g
Bresaola / Coppa	–	80 g
Salame	–	80 g
Pancetta	–	100 g
Formaggi e piatti a base di formaggio		
Formaggio porz.	–	100 g
Fonduta	–	200 g
Crostoni al formaggio	60 g	120 g

Come ridurre alcuni cali di peso in cottura (bassa temperatura, vapore, sottovuoto)

Alcuni sistemi di cottura ci possono far risparmiare quantità importanti di materia prima, aumentando la resa del prodotto cotto.

Quando la materia prima ha un costo sensibile questo discorso si fa immediatamente interessante, perchè se proviamo a moltiplicare per un anno il risparmio che possiamo ottenere, vedremo che questo può contenere il nostro food cost in modo decisivo.

La cottura di una carne eseguita utilizzando temperature elevate, anche se sviluppa interessanti sapori dovuti alla reazione di Maillard, fa sì che una parte dell'acqua contenuta venga evaporata o dispersa. Perdere acqua è sempre negativo, perchè oltre al peso si perde anche tenerezza.

Le proteine quando vengono sottoposte a temperature superiori ai 75°C rompono alcuni legami con le molecole d'acqua, rilasciandola all'interno dei tessuti muscolari. Quello che noi osserviamo è una perdita di succhi, un rimpicciolimento del pezzo in cottura e, se insistiamo troppo, un inevitabile e conseguente indurimento della carne. Se abbiamo messo in cottura 2 kg di arrosto, ma ne tiriamo fuori soltanto 1,5 kg sicuramente abbiamo sbagliato qualcosa. Sappiamo che un arrosto di vitello va cotto a 65°C al cuore, ma *come e quando* raggiungiamo quella temperatura può fare la differenza. Per rosolare ci occorre inizialmente una temperatura elevata: ci hanno raccontato più o meno che "la coagulazione delle proteine superficiali trattiene all'interno i succhi". In parte è vero, ma oggi sappiamo che non è così determinante. Allora cosa si fa di solito? Nella migliore delle ipotesi iniziamo la cottura di un arrosto più o meno a 200°C e rosoliamo per una decina di minuti e poi proseguiamo a circa 140° fino alla cottura completa, cioè fino ad avere i famosi 65°C al cuore. Sì, ma così non teniamo conto dell'inerzia termica del nostro pezzo di carne e del fatto che il calore si sposta sempre dalle parti più calde a quelle più fredde.

Se fermiamo la cottura nel momento in cui raggiungiamo i 65°C nel punto più interno, non stiamo considerando che la parte più esterna nel nostro arrosto ha già raggiunto temperature superiori e che durante il riposo successivo alla cottura, la temperatura del pezzo si stabilizzerà raggiungendo più o meno lo stesso valore in tutti i punti. Allora le parti più calde cederanno calore a quelle più fredde e quindi anche i 65°C al cuore verranno superati. Allora vale la pena di interrompere un po' prima la cottura e raggiungere i 65°C sfruttando il calore ceduto dagli strati più esterni, coprendo con un foglio di alluminio il nostro arrosto.

Possiamo però fare molto meglio, perchè con una cottura tradizionale in cui la temperatura del forno è superiore ai 140-160°C, gli strati più esterni della carne si riscaldano a temperature tali da indurre le proteine a rilasciare molecole d'acqua. Se invece riusciamo a contenere la temperatura della carne al di sotto dei 75°C riduciamo drasticamente questo fenomeno, e al tempo stesso ne inneschiamo un altro molto interessante: la *maturazione enzimatica* che vedremo più avanti.

Una **cottura a bassa temperatura** richiede molto più tempo, ma molta meno energia, quindi il risparmio è anche energetico.

L'americana Alto-Shaam, leader in questo settore fin dal 1968, vanta i brevetti che l'hanno resa celebre: il sistema Halo-Heat e il sistema cook'n hold. Nei forni Alto-Shaam infatti l'elemento riscaldante è un particolare cavo elettrico che circonda la camera di cottura e la riscalda dolcemente fino a un massimo di 120°C: niente ventole nè bruciatori o resistenze elettriche quindi. La camera è praticamente stagna e la porta del forno non dovrebbe essere aperta durante la cottura che dura diverse ore.

L'effetto è una cottura particolare, senza rosolatura, ma con pochissima perdita di peso, inoltre nella successiva fase di mantenimento avviene una *maturazione enzimatica* che rende tenera la carne molto fresca, che quindi risulta la più indicata per questo utilizzo. In pratica una specie di frollatura accelerata e controllata, dovuta ad un "superlavoro" degli enzimi presenti nella carne che alle temperature comprese tra i 40° e i 70°C consentono in poche ore un intenerimento delle fibre muscolari simile a

quello ottenuto con una frollatura di diversi giorni in cella frigorifera. Inoltre un altro aspetto interessante della cottura in BT è la minore alterazione dei grassi dovuta alle alte temperature: il grasso contiene la maggior parte delle sostanze aromatiche della carne e se riusciamo a non alterare i grassi, anche il gusto della carne ne guadagna parecchio.

Le macchine di Alto-Shaam sono senz'altro le migliori per questo impiego, ma sono limitate a questo utilizzo esclusivo, alla funzione di mantenimento e alla capacità di affumicare i cibi. A questo indirizzo <http://www.alto-shaam.com/cookbook.asp> si possono trovare informazioni sull'argomento (in inglese) molto utili per i cuochi: in pratica un ricettario per cotture in bassa temperatura.

Con i forni trivalenti più moderni e tecnologici (Rational, Angelo Po, Electrolux, Lainox...) riusciamo ad eseguire cotture in bassa temperatura quasi altrettanto bene, senza dover rinunciare a tutte le altre funzionalità di un forno: rosolare, arrostitire, cuocere a vapore ecc.

E' possibile applicare cotture in bassa temperatura alle carni rosse, bianche, di maiale, al pollame e ad alcuni pesci e inoltre possiamo aggiungere anche una doratura finale per ottenere esattamente l'effetto desiderato.

Relativamente al food-cost, proviamo a fare una considerazione molto semplice: poniamo di avere un arrosto a settimana e di dover servire 50 persone. Diciamo che ci occorrono circa 100 g. di arrosto cotto a persona, ovvero, 5 kg netti di arrosto. In condizioni normali, con un ottimistico calo del 25%, dovremmo mettere in forno almeno 6,250 kg di carne. Se cuociamo in BT, il calo è limitato al 5/6% al massimo, quindi ne bastano 5,250. 1 kg risparmiato... moltiplicato per 52 settimane fanno 52 kg di carne, che se costa diciamo anche solo 12 euro al kg, sono ben 624 euro risparmiati in un anno, su un solo piatto.

I costi energetici di una cottura a BT e il mantenimento conseguente, sono più ridotti di una cottura breve a temperatura elevata, e anche questo concetto è spiegabile con un semplice paragone: se andiamo da Milano a Roma in auto a 130 km all'ora consumiamo una certa quantità di carburante, se viaggiamo a 40 km all'ora impieghiamo molto più tempo, ma consumiamo anche molto, ma molto meno... Allo stesso modo, un forno che cuoce a 200°C per un'ora, consuma di più che se fatto funzionare a 75°C per 6 ore.

Altre considerazioni:

- queste cotture possono essere eseguite in automatico durante la notte, ottimizzando i tempi di lavoro della cucina;
- è vantaggioso effettuare cotture "a pieno carico", cioè caricando completamente il forno, anche con carni diverse, ma compatibili per tipo di cottura, perchè così si ottimizza anche il consumo energetico;
- il prodotto che non viene immediatamente utilizzato può essere confezionato in sottovuoto e abbattuto a +3°C al termine del ciclo di cottura e mantenimento: conservato in cella frigorifera manterrà inalterate le caratteristiche per almeno un mese e quindi sarà utilizzabile in qualsiasi momento con poca fatica;
- dal punto di vista igienico le cotture in bassa temperatura seguite da un ciclo di mantenimento sono anche più sicure delle cotture "normali".

Food cost Preventivo e Food cost Consuntivo

Il food cost può essere definito in due diversi modi: possiamo considerare il totale delle spese relative agli acquisti di cibi in un dato periodo di gestione dell'azienda ristorativa, ma anche il costo degli alimenti necessari alla realizzazione di un singolo piatto.

Se ci riferiamo al costo degli alimenti di un piatto stiamo parlando di una distinta base e quello che calcoliamo sommando il costo di ogni ingrediente nella quantità necessaria a preparare una porzione è un **food cost preventivo**.

Esempio:

Entrecote alla griglia	x 1 porzione:
250 gr controfiletto di manzo	4,10 €
30 gr limone	0,05 €
3 ml olio	0,02 €
sale qb	
pepe qb	
Totale	4,17 €

Quando invece valutiamo i consumi di un dato periodo, parliamo di **food cost consuntivo**, poiché viene necessariamente calcolato dopo che le spese sono state effettuate.

Un calcolo non esclude l'altro e ciascuno ha la sua utilità: il food cost preventivo è necessario per determinare il costo di un piatto prima di metterlo in produzione. Al contrario, il food cost consuntivo costituisce un dato oggettivo e riassuntivo, che possiamo anche utilizzare come indicatore per valutare, correggere e migliorare la gestione della cucina.

Come si calcola il **food cost consuntivo**:

Valore dell'inventario iniziale +	€ 7.850 +
Valore acquisti del periodo –	€ 51.250 -
Valore dell'inventario finale =	€ 8.700
Totale lordo consumi	€ 50.400

A questa cifra va ancora sottratto il costo delle merci utilizzate per scopi di rappresentanza (pasti offerti dalla Direzione) e per i pasti del personale.

Totale lordo consumi –	€ 50.400
	-
Pasti offerti dalla direzione –	€ 780 -
Pasti del personale =	€ 2.400
Totale netto consumi	€ 47.220

Se dividiamo il totale dei consumi per il numero di pasti erogati, avremo il food cost medio del pasto.

$$\text{Totale consumi / coperti nel periodo} = \text{costo pasto medio}$$

$$47.220 / 5305 = \mathbf{8,90}$$

Se infine applichiamo una semplice proporzione tra il costo pasto e il ricavo medio possiamo ottenere la percentuale che rappresenta il nostro food cost:

$$\begin{aligned} \text{Ricavo pasto medio} : 100 &= \text{Costo pasto medio} : x \\ 36,00 : 100 &= 8,90 : x \\ 8,90 \times 100 : 36,00 &= \mathbf{24,72\%} \end{aligned}$$

Ma possiamo fare la stessa cosa anche più semplicemente, basta applicare la stessa proporzione tra ricavo netto complessivo e costo netto del food:

$$\begin{aligned} \text{Ricavo netto totale} : 100 &= \text{Totale spese food} : x \\ 190.980 : 100 &= 47.220 : x \\ 47.220 \times 100 / 190.980 &= \mathbf{24,72\%} \end{aligned}$$

In entrambi i casi per monitorare queste cifre occorrono strumenti adeguati: la calcolatrice va bene solo per chi ha tanta pazienza e soprattutto un bel po' di tempo a disposizione...

Alcuni software gestionali per la cucina consentono di giungere velocemente al risultato e soprattutto di analizzare in modo rapido e preciso ogni aspetto della gestione secondo le richieste dell'utilizzatore.

Ad esempio se interessa focalizzare l'attenzione su un certo genere di alimenti o un particolare periodo, è possibile farlo inserendo criteri di ricerca mirati ad ottenere il risultato voluto. La parte difficile non è infatti l'applicazione delle proporzioni citate nelle formule, ma l'ottenimento dei dati su cui operare.

Ottenere il totale dei ricavi (se si dispone di un sistema per la vendita con palmari o touch screen) è relativamente semplice; è un po' più complicato consolidare le spese relative al food in un periodo di tempo (sommando i totali delle fatture), ma valorizzare correttamente le giacenze di uno o più magazzini non è per nulla semplice.

Le soluzioni realizzate in proprio con fogli di calcolo richiedono una certa perizia con l'uso del computer e costano un po' di fatica in più, ma possono risultare altrettanto valide e in alcuni casi anche più flessibili (è l'utente stesso a intervenire sulle formule e a definire i criteri di calcolo) rispetto ai programmi dedicati a questi scopi.

Ora, riuscire a condensare il food cost medio in un valore percentuale è utile e comodo perchè possiamo in qualunque momento verificare se stiamo rispettando o no i parametri che ci siamo prefissi, semplicemente applicando una proporzione.

Esempio: ci viene richiesto un menu per un pranzo da vendere a 45 euro a persona con un totale di 50 persone (lasciamo per un attimo da parte le bevande): se il nostro food cost non deve superare il 24,72%, con un rapido calcolo sappiamo subito che dovremo contenere la spesa per gli alimenti entro 556,20 euro e che se riusciremo a spendere qualcosa in meno, il nostro foodcost in futuro risulterà ancora minore.

Possiamo inoltre rovesciare il discorso per ricavare il cosiddetto "fattore": se il costo degli alimenti è il 26,39% del prezzo di vendita netto, con una semplice divisione possiamo allora ottenere un moltiplicatore per calcolare al volo un prezzo di vendita "medio".

$$100 : 24,72 = \mathbf{4,04}$$

Ecco il nostro numero magico: basterà moltiplicare il costo merci di un piatto per **4,04** per ottenere il prezzo di vendita.

Sarebbe comodo se tutto fosse così semplice.

Il sistema del fattore può andare bene se applicato a un intero menu, ma è impreciso se utilizzato per calcolare il prezzo di vendita di un singolo piatto, perchè può dare risultati sbilanciati.

Due esempi semplici: "Bresaola con scaglie di grana" e "Zuppa di cipolle".

Se consideriamo il costo delle materie prime e applichiamo lo stesso fattore a entrambi i piatti uno

probabilmente dovrebbe essere venduto a un prezzo insignificante e l'altro a un prezzo leggermente troppo alto.

70 g di bresaola a 20 €/kg costano 1,40 €, aggiungiamo grana e condimenti e arriviamo intorno a 1,90 € moltiplichiamo per 4,04 e otteniamo 7,67: più o meno ci siamo.

La materia prima per una porzione di zuppa di cipolle può costare al massimo 0,50 €, se moltiplichiamo per 4,04 il risultato è 2,02 €... decisamente poco realistico. Motivo? Non abbiamo considerato il lavoro necessario alla realizzazione del piatto: affettare una porzione di bresaola richiede poco tempo, lavoro e energia ma preparare una zuppa di cipolle è più laborioso e richiede cottura e attenzione da parte del cuoco.

Occorre valutare questi (e altri) aspetti nel calcolo di un prezzo di vendita: l'uso del "fattore" risulta perciò insufficiente.

Va inoltre considerato che su una carta (a meno che non sia una scelta di politica di vendita) non dovrebbero esserci scostamenti troppo evidenti tra i prezzi dei piatti, fermo restando che una certa oscillazione è del tutto normale. I piatti dovrebbero essere ripartiti su tre fasce di prezzo, basso medio e alto, e il numero di quelli di fascia media dovrebbe essere uguale alla somma delle altre due fasce.

Calcolare il prezzo di vendita

Abbiamo capito che si può raggiungere un maggiore grado di affidabilità nel calcolo di un prezzo di vendita valutando anche altri parametri, vediamo quali e cosa possiamo considerare.

Il **grado di lavorazione** di un piatto, ovvero un indicatore della complessità di esecuzione e del tempo necessario per realizzarlo rappresenta già un passo avanti. Può essere definito come un moltiplicatore da applicare al costo delle materie prime in sede di determinazione del prezzo di vendita. Possiamo quindi definire diversi moltiplicatori secondo una tabella del tutto personale come questa

Grado di lavorazione

minimo	1,5
basso	2
medio	3,3
alto	4,5
altissimo	6

Siamo noi a definire la scala di valori, spesso in modo empirico, osservando quanto impegno di risorse richiedono le preparazioni della nostra cucina. Questo è tuttavia ancora una volta un metodo impreciso, ma si comincia a scorgere già un miglioramento rispetto al fattore puro.

Riprendiamo l'esempio bresaola-zuppa di cipolle: applichiamo il moltiplicatore assegnando alla bresaola a un grado minimo e alla zuppa un grado di lavorazione medio.

Quindi il costo delle materie prime che era rispettivamente di 1,90 e 0,50, opportunamente moltiplicato diventa

$$\text{Bresaola } 1,90 \times 1,5 = 2,85$$

$$\text{Zuppa } 0,50 \times 3,3 = 1,65$$

ancora non basta. Occorre anche **ripartire** sul prezzo del piatto una parte dei **costi fissi** che devono infatti essere più o meno uniformemente suddivisi su tutto ciò che vendiamo. I costi fissi della gestione (affitto, tasse...) si possono distribuire in modo abbastanza uniforme con un criterio simile a quello di calcolo del food cost consuntivo, dividendo i costi fissi relativi a un periodo, per il numero dei piatti venduti nello stesso arco di tempo:

$$\begin{aligned} \text{Costi fissi periodo} &= 18.500 \text{ €} \\ \text{Numero piatti venduti nel periodo} &= 9.400 \end{aligned}$$

$$18500 : 9400 = 1,97 \text{ € (valore medio)}$$

Con un altro piccolo calcolo possiamo aggiustare il tiro, differenziando questo contributo fisso per le varie macrocategorie di piatto. Poniamo che dei 9400 piatti venduti, 1900 siano stati antipasti, 2000 primi piatti, 3500 secondi piatti, 1200 contorni, 800 dessert. Applicando un altro po' di proporzioni possiamo tarare il contributo fisso, e invece di assegnare 1,97 € (valore medio assoluto) a ogni portata, proviamo a modularlo in questo modo (1880 è 9400:5 cioè la media di vendita per portata)

La proporzione applicata è

$$1,97 : x = \text{media piatti venduti} : \text{numero piatti venduti}$$

Antipasti	$1,97 \times 1900 : 1880 =$	1,99
Primi piatti	$1,97 \times 2000 : 1880 =$	2,09
Secondi piatti	$1,97 \times 3500 : 1880 =$	3,65
Contorni	$1,97 \times 1200 : 1880 =$	1,26
Dessert	$1,97 \times 800 : 1880 =$	0,84

E perciò alla zuppa di cipolle aggiungeremo un contributo fisso di 2,09 € mentre all'antipasto di bresaola un contributo di 1,99 €

$$\text{Zuppa di cipolle } 1,65 + 2,09 = 3,74$$

$$\text{Bresaola } 2,85 + 1,99 = 4,84$$

Ok, adesso ci resta da considerare la percentuale di ricarico che possiamo far variare a nostro piacimento, anche per modulare i prezzi in funzione di ciò che ci interessa vendere di più

$$\text{Zuppa di cipolle } 3,74 + 30\% = 4,86$$

$$\text{Bresaola } 4,84 + 30\% = 6,29$$

Ecco che più o meno siamo giunti a un prezzo simile a quello ottenuto con il metodo del fattore per la bresaola, ma abbiamo valutato in modo più corretto e realistico il lavoro necessario a preparare la zuppa di cipolle, che venderemo a circa 4,50 o 5,00 € anziché a 2,02.

Il grado di lavorazione costituisce un miglioramento rispetto al fattore puro, ma si può essere ancora più precisi andando a considerare il tempo effettivo di lavorazione del piatto e applicando il costo della manodopera.

La Federazione Italiana Cuochi ha recentemente stabilito il costo medio della manodopera in 0,2065 € al minuto, tuttavia è possibile modulare ulteriormente questo valore valutando i costi reali di personale dell'azienda.

Ecco allora che invece di utilizzare un grado di lavorazione, con un occhio all'orologio osserviamo quanto tempo occorre per preparare 10 porzioni di zuppa di cipolle (e se vogliamo essere ancora più precisi, osserviamo *anche* quanto tempo occorre per prepararne 30 porzioni o la quantità prodotta di solito, in modo da avere un dato a porzione ancora più affidabile facendo la media tra i due rilevamenti) dividendo il tempo di preparazione per il numero di porzioni.

Esempio:

$$\text{tempo per preparare 10 porzioni: } 50'$$

$$\text{tempo a porzione} = 5'$$

$$\text{costo manodopera medio (FIC) al minuto: } 0,2065 \times 5 = 1,032 \text{ (costo manodopera a porzione)}$$

Ricalcoliamo ancora una volta il costo di produzione del piatto con questo metodo:

Materia prima + Costo manodopera + Contributo fisso = Costo di produzione

$$0,50 + 1,032 + 2,09 = 3,622$$

E infine applichiamo la percentuale di ricarico che intendiamo ottenere:

Costo di produzione : Prezzo di vendita = 100 : (100 + Ricarico%)

$$3,622 : x = 100 : (100 + 25)$$

ovvero:

$$3,622 \times 1,25 = 4,52 \text{ (arrotondato a 4,50)}$$

in realtà l'utile in percentuale, se confrontato con il prezzo di vendita risulterà ancora inferiore. Ricarico e Utile (o guadagno) sono due concetti simili, ma con una piccola differenza: il ricarico si applica al costo di produzione, l'utile si calcola partendo dal ricavo, perciò:

Prezzo di vendita : 100 = Utile netto : x

$$4,50 : 100 = (4,50 - 3,622) : x$$

19,51 %

C'è quindi sempre una differenza di percentuali secondo il punto di vista da cui si considera la questione.

Come già detto, organizzando la carta in modo da avere tre fasce di prezzo (con i piatti di fascia media numericamente equivalenti alla somma dei piatti delle altre due fasce) i prezzi verranno definiti a priori, arrotondando per eccesso o difetto, ma facendo sempre in modo di ottenere l'utile medio desiderato.

La concorrenza, la clientela, la collocazione e il livello dell'azienda fanno il resto: se per restare sul mercato dobbiamo rientrare entro una certa gamma di prezzi, occorre intervenire sul controllo dei costi, sulla qualità del prodotto e del servizio, sull'organizzazione del lavoro.