

## Control de precios de proveedor

Las subidas no llegan de golpe: llegan de céntimo en céntimo.

**Local:** \_\_\_\_\_ **Periodo:** \_\_\_\_\_ **Responsable:** \_\_\_\_\_

[illegible]

## CÓMO SE RELLENA

- Variación (%) =  $(\text{precio nuevo} - \text{precio anterior}) \div \text{precio anterior} \times 100$ .
- Compara siempre la misma unidad: el precio por caja y el precio por unidad no son lo mismo, y ahí es donde se cuelean las subidas.
- Cada producto que suba, mira en qué platos entra y recalcula su escandallo. Un 8 % en un ingrediente que está en media carta no es poca cosa.
- Guarda la fecha de la factura: es lo que te permite discutir la subida con el comercial con papeles delante.

La fila sombreada es un ejemplo: bórrala y escribe la tuya.