

ESCANDALLOS EN COCTELERÍA, LAS MATEMÁTICAS DEL BARTENDER

Quien cuida el céntimo, nunca le faltará un euro.

Hay dos formas de gestionar una barra, mal o bien.

Vamos a declinarnos por la segunda forma y para ello veremos los métodos que tenemos que aplicar para lograr dicho objetivo.

NUESTRO PRIMER DÍA DETRÁS DE LA BARRA:

Si somos contratados para gestionar una barra/local, nuestros primeros días de trabajo no los tenemos que dedicar a cambiar la carta de cocteles, tampoco a comprar vajilla nueva, ni ginebras, rones, ni tan siquiera a ponerles tirantes a todo el equipo.

Nuestros primeros días los tenemos que dedicar, a analizar y detectar los posibles fallos y trabajar para darles la solución adecuada a cada uno de ellos.

Por lo general, cuando nos contratan para gestionar un local que ha tenido como gestor a otras personas, es porque el trabajo de estas últimas no ha sido del todo satisfactorio para el empresario o simplemente se marchó a otro proyecto más interesante.

Los motivos pueden ser muchos, mala gestión de compra, un mal servicio por lo tanto quejas de clientes, limpieza, orden...etc.

Fuera el motivo que fuese, nos tendremos que organizar por prioridades, según sea el caso y la gravedad.

EL INVENTARIO:

Como indica el título, hoy nos centraremos en la gestión económica, tan importante como descuidada por muchos de nosotros.

Nuestro primer día, lo tendríamos que dedicar a conocer nuestro nuevo trabajo, empezando por la parte menos "bonita", me estoy refiriendo al almacén.

Esa zona por lo general, no se le suele dar la importancia que tiene realmente. Pensar en ella como si fuera un banco, ya que en ese lugar es donde se depositarán en forma de productos (producto es igual a dinero), parte de la inversión económica del negocio.

Y como un banco tiene unas medidas de seguridad y control, pues nuestro almacén también las tendrá que tener.

MEDIDAS DE SEGURIDAD Y CONTROL:

- Un buen sistema de control se empieza por el orden. **(Clasificación de productos)**
- Es recomendado que solo una persona sea la que tenga el control y acceso al almacén.
- Esta será la responsable tanto del contenido como del control.
- Control de entradas y salidas de productos. **(Libro de registro)**
- Sistemas de cámaras de seguridad (para locales con grandes volúmenes)
- Control de comprado-vendido.

Cuanta más información tengamos del negocio, más control tendremos sobre él. Información es igual a poder.

Los productos que nos encontraremos tanto en almacén como en la/s barra/s los llamaremos existencias iniciales, y no nos tenemos que olvidar que un día se pagaron por ellos, y por lo tanto lo tenemos que valorar como lo que es, dinero.

Un buen gestor es el que sabe optimizar al máximo los costes. Todo aquel producto que está cogiendo polvo en los fondos de barra, almacenes son costes. Por lo que habrá que buscar la fórmula de convertir esos costes en beneficio.

Lo primero que tendremos que hacer es inventariar tanto almacén como barra. Haremos un inventario cotizado (incluyendo precios de los productos) y de esa forma tendremos una radiografía, tanto de las existencias iniciales como económicas que tiene el negocio a nuestra llegada.

Con el inventario terminado, disponemos de información detallada que nos será de gran ayuda a la hora de planificar nuestras futuras compras. Recordar que una de nuestras obligaciones es aumentar los beneficios y muchas veces se consigue simplemente bajando los costes.

Tabla básica para inventario.

Inventario				Fecha		15-05-13	
Id	Categoría	Producto	€	Cantidad		Total	Total €
				Almacén	Barra		
10001	Gin	Citadelle	20,00 €	4	2	6	120,00 €
10002	Gin	Beeater	10,50 €	5	3	8	84,00 €
10003	Gin	Tanqueray	12,80 €	4	3	7	89,60 €
20001	Ron	Brugal añejo	10,20 €	8	4	12	122,40 €
20002	Ron	Zacapa 23	36,50 €	2	2	4	155,50 €
30001	Vodka	Absolut	9,50 €	10	2	12	114,00 €
30002	Vodka	Roberto Cavalli	35,00 €	2	2	4	140,00 €
40001	Tequila	Don Julio reposado	32,80 €	4	2	6	196,80 €
Inventario realizado por						Total €	1.022,40 €
Firma del responsable							

Pues bien, una vez tenemos toda la información sobre todos y cada uno de los productos que tenemos en el negocio, el siguiente paso es ver si tenemos un exceso de stock.

El sobre stock, puede venir producido por varios factores, mala gestión de compra, promociones por parte de marcas, excesivas referencias de un mismo producto (este caso es el más común a día de hoy, por la cantidad de marcas de ginebra).

En el caso afirmativo la siguiente tarea es darle salida.

La dificultad y el tiempo que nos llevara esa tarea, serán proporcionales a la cantidad de sobre stock que tengamos. Hasta hace unos años, hacer un inventario en un local de cierto nivel era tener que contar aproximadamente unas 120150 referencias de los distintos tipos de alcoholes. Hoy, esos mismos locales, solo en el apartado Gin, suelen tener una media de 50120 referencias, por lo que supone un aumento considerable de stock y de inversión económica.

Por lo tanto nos tendremos que centrar en darle salida a ese sobrante (nos centraremos en los productos de mayor dificultad de venta), una vez vendido ajustar la carta a algo más razonable.

Las formas para librarnos de ese stock son tan variadas como el límite de nuestro ingenio nos lo permita.

Siempre hay que tener en mente que le tenemos que sacar beneficio por lo tanto obviaremos la opción regalar.

Una de ellas es utilizar el sistema de producto recomendado.

Para mí, lo más eficaz está en el tiempo que debe de estar ese producto como recomendado (máximo 1 día, teniendo en cuenta que son productos que tenemos almacenados y no nuevos productos de promoción por compra), ya que con eso conseguiremos el efecto oferta rápida.

La idea es no caer en la monotonía, ofreciendo un mismo producto durante un periodo de tiempo largo.

De esa forma podemos ofrecer cada día un producto nuevo (Oferta del día) y repetirla cuando lo deseamos.

Lógicamente los productos recomendados deben ir ligados a oferta económica, y nuestro equipo, durante ese día tendrá como prioridad vender ese producto.

Otro es, introducirlos en la carta, y que sea los productos que utilizaremos para la elaboración de nuestros cocteles.

Esta fórmula, es muy eficaz y rápida, siempre que el volumen de trabajo sea alto y el producto a utilizar entre en los escandallos.

CONTROL SEMANAL

De nada sirve que hagamos un inventario inicial, si después no vamos a seguir con controles con mayor o menor asiduidad, dependiendo el grado de control que queramos tener sobre el negocio.

Lo ideal es que una vez tengamos hecho el inventario, marquemos unos controles semanales para controlar y ver estadísticas de venta y de esa forma hacer compras con más criterio.

Lo primero es disponer de un buen sistema informático (TPV) donde tengamos todos y cada uno de los productos de venta registrados. Hay una regla que no debemos nunca de saltar. No se podrá vender nada que no pase por el sistema de caja, ya que venta no registrada = venta no existente. Marcaremos un día a la semana. Por lo general el mejor es a principio de semana (lunes). Obtendremos del TPV las estadísticas de venta de la semana anterior, y las cruzaremos con lo comprado, el stock y lo vendido.

Con este sistema de control, nos hará hacer semanalmente un inventario, que puede parecer mucho trabajo, pero que a la larga vuestra gestión será reconocida.

Ejemplo de tabla de control semanal.

Control de compra-venta semanal															Fecha		13-05-13			
															Semana		06-05-13	12-05-13		
Producto	Stock Inicial					Total	Comprado				Venta				Control semanal			Stock		
	Almacen		Barra				Bot		Copa		Bot		Copa		Almacen		Barra	Total	Total	
	Bot.	Copa	Bot.	Copa	Bot.		Copa	Bot.	Copa	Bot.	Copa	Bot.	Copa	Bot.	Copa	Bot.	Copa	Bot.	Copa	
Citadelle Gin	1	14	2,64	37	51	6	84	5,357	75	4,286	60	0	0	60			4,286	60		
Brugal	1	14	1	14	28	12	168	12	168	0	0	2	28	28			2,00	28		
Maker's Mark	1	14	0,5	7	21	2	28	1,5	21	2	28	0	0	28			2,00	28		

- **Fecha:** Es el día que hemos hecho el inventario.
- **Semana:** Es el periodo de venta que oscila, entre el día 6 y el 12
- **Stock Inicial:** Es la mercadería que teníamos la semana anterior a la semana de control.(Semana del 290413 al 050513)
- **Comprado:** Son los artículos comprados en esa semana de control.
- **Total:** Stock inicial+ compras – la venta = Stock. El stock tendrá que coincidir con el total de género que tenemos en el control semanal, De lo contrario, tendríamos que averiguar dónde está la diferencia y porque se ha producido.

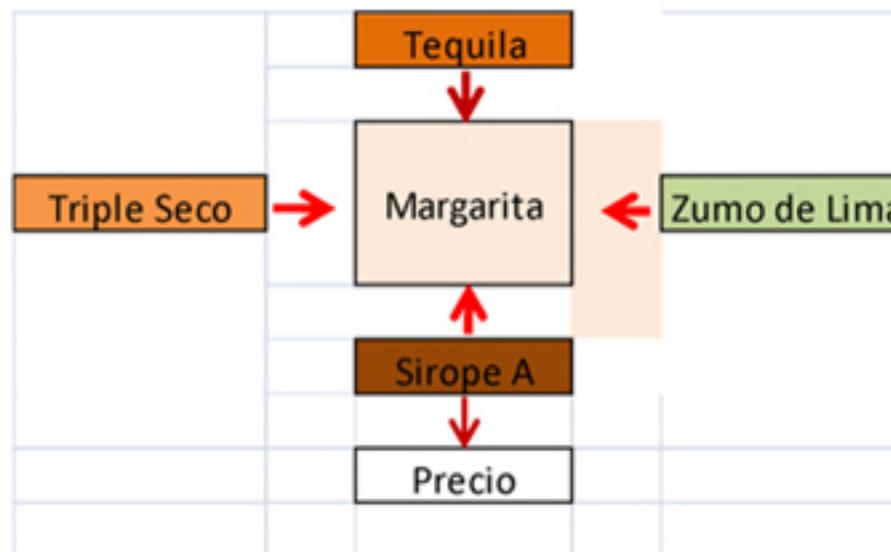
Lo último en sistema de control es el inventario por pesaje. Este sistema consiste en pesar cada una de las botellas (ninguna botella pesa lo mismo, aun siendo de la misma marca y capacidad) e ir descontando el peso de la botella dándole valor de una copa. Este sistema ayudado por códigos de barra te dice con exactitud la cantidad de copas vendidas y el stock que tienes en almacén y barra.

De igual manera, este sistema sin el inventario semanal, no serviría de nada.

ESCANDALLOS:

Determinación del precio de una mercancía con relación a los factores que influyen en él.

En el ejemplo que vemos, Margarita sería la mercancía y el tequila, el triple seco y el zumo de lima y el sirope de agave, los factores que influyen en él.

Ejemplo tabla escandallo:

No cabe duda lo importante que es para un Bartender, saber mezclar distintos tipos de alcoholes con zumos, y demás preparados y con ellos crear un maravilloso coctel. Pero también es sumamente importante saber cuánto dinero hemos invertido en su creación.

Para sacar los costes sobre las bebidas necesitaremos una herramienta imprescindible y que nos servirá para estandarizar nuestras recetas y que nuestros cocteles siempre tengan el mismo sabor lo haga quien lo haga. Hablo del vaso medidor (Jigger).

Existen distintos Jigger con distintas medidas y formas. De igual manera, existen multitud de copas, vasos y con capacidades distintas. Por ejemplo, un vaso de tubo (el de toda la vida) tiene una capacidad de 30cl y una copa de balón (la que se utiliza para los Gin&tonic) suele tener capacidades que oscilan entre los 45cl hasta los 76cl.

Por eso es sumamente importante que utilicemos el vaso medidor para controlar los costes y cantidad del alcohol tanto en los combinados como en los cócteles.

Medidas.

Vaso medidor (Jigger)		
Cl	Oz	MI
6	2	60
4,5	1.1/2	45
3	1	30
2,25	3/4	22,5
1,5	1/2	15
0,75	1/4	7,5
0,40	1/8	4

Cogeremos como medida de referencia la de 5cl, la dividiremos por la capacidad de la botella a escandallar, de esa forma sabremos cuántas copas podremos obtener de cada botella.

Botella de Citadelle Gin			
Producto	Vol. Botella	Cl x servicio	Cantidad copas
Citadelle Gin	70	5	14

Es decir, que por cada botella de 70cl sacaremos 14 copas.

Tabla de coste copas por botella				
Producto	Precio	Copas x Botella	Coste de la Copa	Cl x Copa
Citadelle Gin	20,00 €	14	1,43 €	5,0
		13	1,54 €	5,4
		12	1,67 €	5,8
		11	1,82 €	6,4
		10	2,00 €	7,0
		9	2,22 €	7,8
		8	2,50 €	8,8

Para hacer un escandallo, lo primero es hacer una lista de los ingredientes que van a intervenir en la preparación del producto. Empezaremos por un escandallo sencillo, el de un Gin&Tonic.

- **Ginebra**
- **Tónica**
- **Cítrico**
- **Copa balón**
- **Hielo**

Escandallo Gin Tonic			
Producto	Precio	Cantidad Cl/Und	Total €
Citadelle Gin	20,00 €	5	1,43 €
Tonica Schweppes	0,80 €	1	0,80 €
Piel de Limón	0,08 €	1	0,08 €
		Coste total	2,31 €
		Precio Venta	7,00 €
		Margen Bruto	4,69 €

Dentro de un escandallo, hay productos que por su naturaleza (vajilla) son reutilizables y por lo tanto no es un coste directo que debamos aplicar a la receta. El ejemplo es la copa donde serviremos nuestro Gin&Tonic

Si nos han contratado para dar un servicio en un bar de piscina, o en un evento en exterior, donde no podamos utilizar vajilla de cristal y tengamos que utilizar copa de un solo uso (plástico), en estos casos si sería necesario aplicar el coste de la copa a nuestro escandallo, pues es un producto no reutilizable (coste directo).

Hay ingredientes como son los hielos (sobre todo cuando utilicemos los que producen nuestras maquinas, ya que si se utiliza los de bolsa en eventos...yo recomiendo tenerlos en cuenta), son ingrediente "difícil" de escandallar. El tiempo que tendríamos que dedicar para saber el coste del hielo es más costoso que el propio hielo.

Ojo con la utilización abusiva de servilletas, palillos (sobre todo los de una cierta calidad) sorbetes y similares, ya que podemos caer en el equívoco de que son costos menores, pero que en volumen ese pequeño coste se puede convertir en un coste mayor de lo esperado.

Vemos, que en el escandallo del Gin&Tonic hay un ingrediente (piel de limón), que para aplicar su coste sobre la elaboración de la receta, hay que hacer su propio escandallo.

Producto	Kg	€/Kg	Gr. Und	Und x Kg	€/Und	Und	Coste Piel
Limon rama	1,00 €	1,26 €	0,120	8	0,15 €	2	0,076 €

La cantidad de und. dependerá del tamaño de la piel de limón utilizado para hacer el Twist. En este caso, y de forma exagerada he obtenido dos pieles de un solo limón.

También veremos un ejemplo de tabla de costes sobre un coctel.

Estas tablas son un poco más complejas, ya que muchos de los ingredientes que utilizaremos serán de elaboración casera, y por lo tanto el precio lo tendremos que calcular sobre el escandallo de la receta de esa elaboración. (Como ya hicimos con la piel de limón).

Ejemplo tabla de costes.

Escadallo Mai Tai			
Producto	Precio	Cantidad Cl/Und.	Total
Ron Plantation 3 Stars	11,80 €	3,00	0,51 €
Ron Dillon Trê Vieux	18,90 €	3,00	0,81 €
Ron Campitan Morgan	15,80 €	3,00	0,68 €
Pierre Ferrand Dry Curaçao	15,50 €	1,50	0,33 €
Zumo de Lima	0,07 €	2,50	0,18 €
Orgeat casero	3,90 €	0,75	0,07 €
Azucar Simple casero	1,40 €	0,75	0,02 €
		Coste Total	2,58 €
		Precio Venta	9,00 €
		Margen Bruto	6,42 €

Como nos ocurrió antes con la piel de limón, habrá recetas, por ejemplo en el Mai Tai, que dentro de su receta, nos encontramos que para saber el valor que tiene el Orgeat (siempre y cuando lo hagamos nosotros y no lo compremos) tengamos que saber lo que nos ha costado crear dicho ingrediente. Para ese menester, no hay otra que calcular el coste de cada uno de los ingredientes que hemos utilizado para hacer nuestro Orgeat y con ello tendremos el precio total para aplicar en la receta.

Ingredientes caseros

- Orgeat
- Azúcar simple (1:1)

Ejemplo tabla de costes calculada para una cantidad 44cl.aprox.

Escadallo Orgeat casero			
Ingredietnes	Cantidad Gr/L	€/Kg/l	Coste
Azucar	0,225	0,90 €	0,20 €
Almendra	0,075	6,88 €	0,52 €
Extracto de almendras	0,025	59,00 €	1,48 €
Agua de rosas	0,015	26,90 €	0,40 €
Agua de azahar	0,015	34,75 €	0,52 €
Ron Blanco	0,060	11,00 €	0,66 €
Agua mineral	0,250	0,50 €	0,13 €
		total	3,90 €

Ejemplo de tabla de costes del zumo de lima. Calculando que cada lima proporcione 3cl aprox. de zumo.

Producto	Kg	€/Kg	Total €/Kg	Gr. Und	Und x Kg	zumo X Und.Cl	Total Zumo Cl	Coste Cl
Lima	2,00 €	3,65 €	7,30 €	0,080	25	3	75	0,097 €

Ejemplo tabla de costes, calculada para 1L.aprox.

Escandallo Azucar liquido			
Ingredientes	Kg/L	€/Kg/L	Coste
Azucar Blanca	1	0,90 €	0,90 €
Agua Mineral	1	0,50 €	0,50 €
		Total	1,40 €

COMO FIJAR EL PRECIO A UN PRODUCTO:

En hostelería existe la regla del 3, esa regla es multiplicar el coste del producto por 3 y de esa forma obtendremos el precio de venta óptimo.

Obviamente, estos márgenes son orientativos y varían según los costes fijos del local. Por ejemplo; No es lo mismo un alquiler de un local 100m2 en un zona catalogada como zona caliente que uno de las mismas dimensiones en la periferia o en zonas no tan influyentes.

Ejemplo tabla de la regla del 3.

Regla del 300%					
Producto	Coste	Regla del 3	PVP	Margen Burto	% Margen
Citadelle Gin	2,31 €	3	6,93 €	4,62 €	66,66%

Claro que como en toda regla, hay excepciones.

No es lo mismo el coste de un café, que el coste de un producto de lujo. Utilizaré como ejemplo el café y una copa de Johnnie Walker Blue.

Los márgenes por donde nos moveremos serán entre los 8590% sobre productos con costes bajos, como lo sería un café, a 50% sobre los productos más caros como por ejemplo una copa de Johnnie Walker Blue.

Precio Café Solo					
Producto	Coste	PVP	Margen Bruto	% Margen	
Café solo + azúcar	0,30 €	2,00 €	1,70 €	85%	
Precio Johnnie W. Blue					
Producto	Coste Botella	Copas x Botella	Coste Copa	PVP	% Margen
Johnnie W. Blue	150,00 €	14	10,71 €	21,43 €	50%

Otro factor para determinar nuestros precios de venta serán nuestros posibles competidores, por lo que es muy bueno hacer un estudio de mercado de la zona donde se encuentra nuestro local, para ver en que margen se mueve nuestra competencia.

El margen bruto (4.69€) que hemos obtenido en nuestro Gin Tonic, no es todo beneficio. Por lo general ese margen lo tenemos que dividir en tres porciones, y cada una de ella tiene como consecuencia la amortización de los costes generales del local.

Ejemplo tabla de márgenes

			1,560 €	Amortizacion de vajilla, compras
		1		
Margen Bruto	4,69 €	2	1,560 €	Salario personal, Impuestos, Alquiler
		3		
			1,560 €	Beneficio

De esta manera, sabemos que de cada Gin&Tonic de Citadelle Gin que vendamos, 3,12€ serán para amortizar gastos y 1.56€ serán los beneficios.

INVITACIONES:

Este tema, esta tan arraigado en nuestro sector (en cualquier otro sector, no nos regalan nada, aun haciendo una compra importante), que parece que es una obligación tener que invitar a nuestros clientes. Este factor hay que tenerlo muy en cuenta. Y no digo que no tengamos que invitar, sino que se tiene que hacer con sentido comercial, llevando un control sobre él y no para utilizarlo para agradar a nuestro primo.

Con las herramientas de control que hemos visto y sabiendo realmente que nos cuesta un Gin&tonic o un coctel, tendremos un punto de vista económico de lo que nos supondría un exceso de invitaciones. Es sumamente importante, que todos los productos de venta, estén registrados en nuestro TPV. De esta manera, controlaremos la cantidad de invitaciones, por día, camarero y así poder tomar decisiones.

Ejemplo tabla de costes invitaciones

Tabla de costes invitaciones			1 Copa	2 Copas	3 copas
		Día	2,31 €	4,62 €	6,93 €
Producto	Coste	Semana	16,17 €	32,34 €	48,51 €
Gin Tonic de Citadelle Gin	2,31 €	Mes	64,68 €	129,36 €	194,04 €
		Año	776,16 €	1.552,32 €	2.328,48 €

Aprovechamiento de la materia prima.

Otro aspecto, importante para amortizar al máximo los ingredientes que utilizamos en nuestra barra, es sacarle el mayor partido posible. Qué hacemos con los limones, limas, naranjas...que hemos utilizado para hacer los Twist, para nuestros combinados, cocteles.... tirarlos?..No!!

Con ellos podemos hacer zumos, Sour Mix, cualquier cosa, menos tirarlos.

Lo que tenemos que tener en cuenta, es que los zumos naturales tienen una vida corta por lo tanto si no le damos salida rápido, también terminaremos por tirarlo.

Una opción buena es hacer mermeladas, ya que esta al llevar azúcar y esta cocinada, su durabilidad es mayor a los zumos y por lo tanto podremos mantenerla más tiempo.

También sustituirá a las compradas, no solo nos ahorraremos dinero, sino que le daremos valor añadido a nuestro local, ya que todo lo que venga ligado a casero es síntoma de profesionalidad.

Recetas hay mucha.