



MANUAL DE USO

Escandallo de Cócteles

Guía de uso de la plantilla

Esta plantilla te permite calcular el coste exacto de cualquier cóctel o combinado y fijar su precio de venta con criterio. Primero das de alta todos tus ingredientes, luego montas cada cóctel con sus cantidades y la plantilla te da el coste y el precio de venta recomendado según el margen que busques.

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

Antes de calcular cócteles o combinados, introduce todas tus referencias en la pestaña INGREDIENTES. Cada tipo se da de alta en su formato:

- Agua y refrescos: por UDS.
- Licores (ron, whisky, ginebra, brandy, etc.): por LT. Como las botellas suelen ser de 700 ml, divide el coste total de la botella entre 0,7 para obtener el precio por litro.
- Cualquier otro elemento de preparación: almíbares, hielo, naranja, limón, lima, hierbabuena, romero, canela, azúcar, etc., cada uno con su coste correspondiente.

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.

Paso 2 • Calcula tus recetas

Una receta es cualquier elaboración intermedia: un almíbar, una mermelada, una mezcla de frutas, etc. Antes de escandallar un cóctel o combinado, tienes que calcular 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 en "INGREDIENTES" y usarla dentro de un cóctel. Luego introduce todos los ingredientes con su cantidad. Consejo profesional: pesa siempre los productos en bruto, antes de limpiarlos, pelarlos o cocinarlos.

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. Pézala, 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, lt 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 2 · Calcula tus cócteles y combinados

Ahora que ya dispones de todos los precios individuales —refrescos por unidad, licores por litro y el resto de ingredientes y recetas— puedes calcular fácilmente el coste de cualquier receta, cóctel o combinado.

En el cálculo del cóctel introduces todos los ingredientes y/o recetas que lo componen: licores, refrescos, hielo, fruta, especias, hierbas, azúcar, almíbares, purés de fruta, etc., cada uno con su cantidad. La ficha te dará el coste y un precio de venta recomendado según tu margen deseado: desde un 25 % hasta un 40 % de beverage cost.

Pestaña final · PVP y beverage cost

En la pestaña final de “PVP Y BEVERAGE COST” tienes una panorámica general de todos los cócteles y combinados calculados. Aquí puedes ajustar los precios de venta hasta obtener el margen real de ganancia que busques.

¿Qué es el beverage cost?

Es el porcentaje del precio de venta que representa el coste de la bebida. Ejemplo: si un cóctel cuesta 3 € producirlo y lo 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?

- 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 cóctel o combinado no sea rentable.