



MANUAL DE USO

Escandallo de Licores

Guía de uso de la plantilla

Esta plantilla te permite controlar la rentabilidad de tus licores en sus tres formatos de venta: botella, copa y chupito. Introduces el coste de cada botella y la plantilla calcula automáticamente el coste de cada copa y cada chupito, además del precio de venta recomendado para los tres.

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

En la pestaña LISTADO DE LICORES, introduce todas las referencias de licores de tu carta:

- Columna A: el nombre de cada botella.
- Columna B: el coste con IVA incluido de cada botella (para calcularlo, solo tienes que multiplicar el coste sin IVA x 1,21).

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 · Establece tus precios de venta

Una vez introducidas las referencias, se trasladarán automáticamente a las pestañas de "PVP BOTELLAS", "PVP COPAS" y "PVP CHUPITOS".

La tabla te dará automáticamente un "PVP recomendado" para cada cosa: botella, copas y chupitos. En la columna de "PVP en carta" de cada pestaña introduces el precio al que vas a vender finalmente. Según ese precio, la tabla te devuelve el porcentaje de beverage cost de cada formato.

Porcentajes de beverage cost aceptables

- Botellas: un 45% como máximo
- Copas y chupitos: un 30% como máximo (flexible hasta un 35% dependiendo del coste real de la botella)

¿Qué es el beverage cost?

Es el porcentaje del precio de venta que representa el coste del licor. Si un chupito te cuesta 0,90 € y lo vendes a 3 €, su beverage cost es $0,90 \div 3 = 30\%$. Ese porcentaje cubre la materia prima; el resto cubre tus gastos fijos y tu beneficio. Por eso la botella entera admite un porcentaje más alto que la copa o el chupito: su margen se gestiona de forma distinta.