

Análisis económico

Lo que manda no es la idea: es el margen.



¿Cómo mejora tu negocio?

Resumen de impacto operativo y comercial

- **Facturas más:** más cócteles servidos con menor tiempo y menos fricción.
- **Mejor experiencia:** menos esperas y más reseñas positivas.
- **Optimización de mercadería:** menos mermas y escandallo simplificado.
- **Mejor clima laboral:** el equipo se centra en venta y servicio (agitar, decorar y servir).
- **Reduces coste operativo:** consistencia pese a rotación de personal.
- **Consistencia:** mismo sabor, misma presentación, misma velocidad.
- **Operaciones más simples:** eliminas costes ocultos y ganas ventaja competitiva.



Economía por cóctel

Supuestos base del análisis

PVP

9,90€

Precio al público

Venta (sin IVA)

9,00€

Base de margen

Coste objetivo

3,00€

Compra + estructura

Margen bruto estimado (sin IVA)

≈ 6,00€ por cóctel

- MB% (s/IVA): 67%
- Tiempo objetivo: 5 seg por cóctel (modelo inteligente)



Escandallo ejemplo: Daiquiri de fresa

Coste variable teórico + costes ocultos

Ingredientes	Receta	Coste pack	Coste receta
Ron añejo (700 ml)	50	11	0,786
Fresa temporada (1 kg)	80	5	0,400
Lima (1 kg)	95	2,4	0,228
Azúcar (1 kg)	12	1	0,012
Agua (1 L)	12	0,00147	0,000
Hielo (1 kg)	272.7	0,5	0,136
Coste variable teórico			1,562 €

Costes ocultos

Merma directa (mercadería promedio):
30%

Extra mercadería (15%): 0,20 € / cóctel

Resultado

Coste real

2,50 €

MB% sobre PVP: 66%



Costes ocultos y mano de obra

Dónde se “pierde” el margen en la operación tradicional

Coste directo de elaboración (ejemplo)

Perfil	Min	€/hora	€/cóctel
Cocteler@ 1.380 €/mes	4	12	0,80
Cocteler@ 1.700 €/mes	3	14,9	0,75
Cocteler@ 2.100 €/mes	1,2	18,4	0,37

Idea clave

Un cóctel cuesta más que su suma teórica: mano de obra + merma + tiempo de servicio + mermas indirectas.

Objetivo: estandarizar y reducir tiempos para proteger margen y vender más.

Merma directa (mercadería)

30%

Promedio reportado

Extra mercadería

0,20€

Por cóctel

Tiempo objetivo (inteligente)

5 seg

Por cóctel



Escenario de alta demanda: coctelería clásica

¿Qué pasa cuando te piden volumen en poco tiempo?



Situación

“30 cócteles/hora con una carta de 10 cócteles”

Necesitas capacidad (personas) + estandarización (proceso).

Coste x cóctel

3,25€

Incluye presión operativa

Margen bruto sobre venta

64%

Escenario volumen

MB por cóctel

5,75€

Aproximado

Tiempo de elaboración

15 min (mejor escenario con 2 profesionales)

→ Riesgo real: el cuello de botella no es solo “hacer” el cóctel, es operar la barra.



Modelo “coctelería inteligente”

Comparativa de coste y margen (referencia del análisis)

1000 cócteles inteligentes/mes (\approx 33 cócteles/día)

Escenario A: Coctelería inteligente

Coste

3,47€

MB%

61%

MB / cóctel (s/IVA)

5,53€



Escenario B: Coctelería de barman

Coste

3,00€

MB%

64%

MB / cóctel (s/IVA)

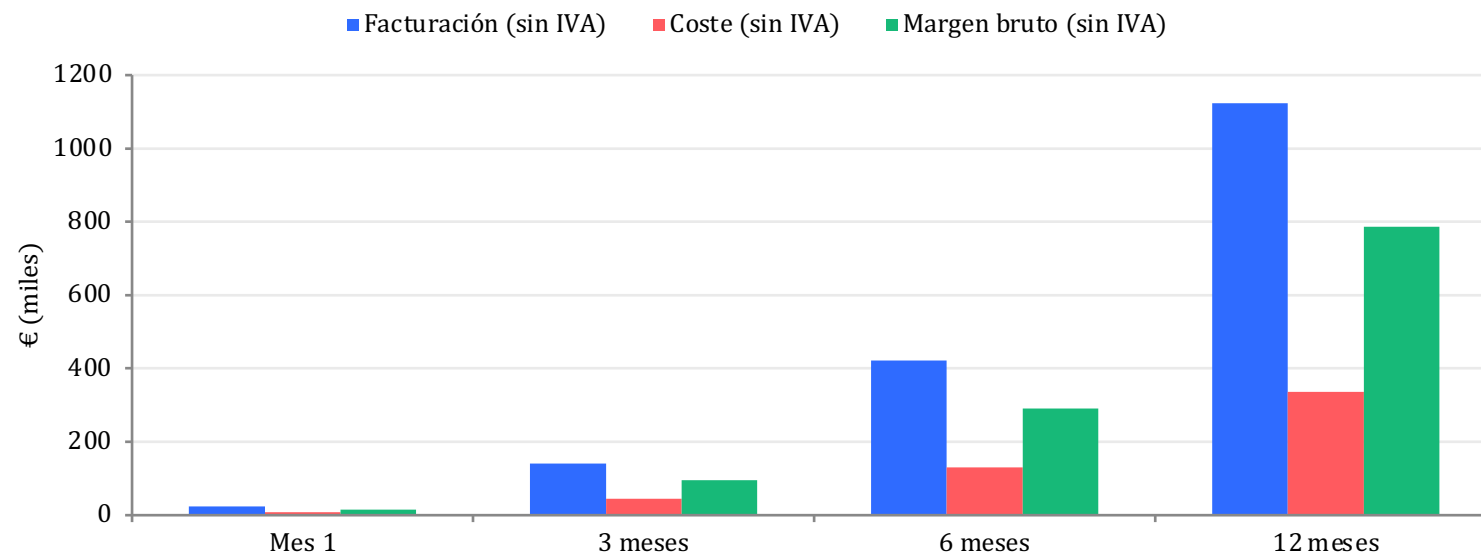
5,75€



Idea: con estandarización y velocidad, se protege margen y se incrementa volumen sin “romper” la barra.



Proyección de ventas, coste y margen (26 negocios)



Escenario

PVP (con IVA): 9,9€ (IVA 10%)

Negocios: 26

• Coste unitario (descuento por volumen):

• 2.600 ud: 3,0€

• 15.600 ud: 2,9€

• 46.800 ud: 2,8€

• 124.800 ud: 2,7€

Aclaraciones

- Facturación (sin IVA) = unidades × 9,0€
- Margen bruto = facturación – coste
- Acumulado: se mantiene el ritmo por horizonte
- Referencia: 700–1000 cócteles/mes (negocio foco)

Periodo	Ud/neg/mes	Unidades	Facturación (sin IVA)	Coste (sin IVA)	Margen bruto (sin IVA)	Cobrado (PVP c/IVA)
Mes 1	100	2.600	23.400 €	7.800 €	15.600 €	25.740 €
3 meses	200	15.600	140.400 €	45.240 €	95.160 €	154.440 €
6 meses	300	46.800	421.200 €	131.040 €	290.160 €	463.320 €
12 meses	400	124.800	1.123.200 €	336.960 €	786.240 €	1.235.520 €



Evolución del precio con la coctelería inteligente

Cantidad	Precio Unitario
1000 ud/mes	3,25€
2000 ud/mes	3,15 €
3000 ud/mes	3,00 €
5000 ud/mes	2,90 €
7000 ud/mes	2,80 €
10000 ud/mes	2,70 €

- **Pedido mínimo** de 72 unidades (6 referencias x 12 uds por referencia) con un precio unitario.
- **Optimización de costes:** el precio puede mejorar ajustando el consumo de papel/materiales.
- **Aporte de vuestro alcohol:** si utilizamos vuestro alcohol (según acuerdo comercial), el coste se reduce de forma proporcional, con un ahorro estimado de 0,10€-0,30€ por cóctel (según receta).



Implementación y control

Cómo aterrizarlo en 15 días (referencia)

Días 1-3

Kickoff, selección de carta y definición de objetivos (margen, volumen, tiempos).

Días 4-7

Formación operativa + setup de mise en place y estándares de servicio.

Días 8-11

Go-live controlado, ajustes de escandallo y flujos en barra.

Días 12-15

Optimización: mermas, rotación, reposición y ventas sugeridas.

KPIs sugeridos: margen por cóctel, tiempo medio de servicio, desperdicio/merma, rotación de stock, ratio de venta sugerida.



“La mente que se abre a una nueva idea jamás volverá a su tamaño original.”

— *Albert Einstein*

