

## Deseño da oferta de viños en restaurante

Familia profesional	HOT	Hostalería e turismo
Ciclo formativo	CMHOT02	Servizos en restauración
Grao	MCHOT02	Medio
Módulo profesional	MP0154	O viño e o seu servizo
Unidade didáctica		<b>Deseño da oferta de viños en restaurante</b>
Autora		Maica Couto Míguez
Nome do arquivo		CMHOT2_MP0154_Oferta_viños

© 2016 Xunta de Galicia.

Consellería de Cultura, Educación e Ordenación Universitaria.

Este traballo foi realizado durante unha Estadía formativa retribuída pola Consellería de Cultura, Educación e Ordenación Universitaria e ten licenza Creative Commons BY-NC-SA (recoñecemento - non comercial - compartir igual). Para ver unha copia desta licenza, visitar a ligazón <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/>.

# Contidos

<b>1.Ficha técnica.....</b>	<b>2</b>
Obxectivos didácticos e título e descrición da actividade.....	2
Criterios de avaliación.....	2
Contidos.....	2
Actividades de ensino e aprendizaxe e de avaliación, métodos, recursos e instrumentos de avaliación.....	4
<b>A1. Control e xestión da adega e deseño da oferta de viños.....</b>	<b>5</b>
1.Introdución.....	5
2.Actividade.....	5
1A adega de viños, a súa xestión e control.....	5
2Maquinaria e utensilios dea adega.....	6
3Distintos tipos de adegas e cavas.....	6
4La compra de losvinos(I).....	7
5La compra de los vinos (II).....	8
1.5.1. La recepción, almacenaje y distribución de los vinos y otras bebidas(II).....	9
6 La rotación de los vinos.....	10
7Conservación de los vinos.....	10
8 Fichas técnicas y documentos de control de los vinos y otras bebidas (I).....	11
9 El libro de bodega (I).....	12
10El libro de Bodega (II).....	13
11Previsiones de consumo y reposición de vinos y otras bebidas.....	13
12 Estructura de la carta de vino.....	16
13 Distintos tipos de carta de vinos.....	16
14Las nuevas tendencias de venta de vinos.....	17
15 Vinos por copas, su conservación y equipos de manejo.....	18
16Maridaje en el restaurante (I).....	19
17Maridaje en el restaurante (II).....	20
18Maridaje en banqueting (I).....	20
19Maridaje en banqueting (II).....	21

# 1. Ficha técnica

Nº	Título	Descrición	Duración
A01	<ul style="list-style-type: none"><li>Deseño da oferta de viños en restaurante</li></ul>	Identificación das necesidades de cada tipo de establecemento para deseñar a oferta de viños máis axeitada	28

## Obxectivos didácticos e título e descrición da actividade

Obxectivos específicos	Actividade	Duración
O1.1 <ul style="list-style-type: none"><li>Cofeocer a estrutura e os diferentes formatos para a súa aplicación axeitada na carta de viños</li></ul>	A1 <ul style="list-style-type: none"><li>Estudio dos distintos establecementos e o deseño da súa oferta de viños</li></ul>	15
2.1 <ul style="list-style-type: none"><li>Cofeocer as técnicas de venda para os viños tendo en conta as posibles armonías coa oferta gastronómica do establecemento</li></ul>	A2 <ul style="list-style-type: none"><li>Técincas de venda de viños en restaurante</li></ul>	8
3.1 <ul style="list-style-type: none"><li>Dominar as novas tendencias de soportes e deseños de ofertas para viños</li></ul>	A3 <ul style="list-style-type: none"><li>Ultimas tendencias para a venda de viños</li></ul>	5

## Criterios de avaliación

Criterios de avaliación
<ul style="list-style-type: none"><li>CA1.1 Describiuse a estrutura dunha carta de viños</li><li>CA1.2 Identificáronse cartas de viños en función da oferta, da tipoloxía e da categoría do establecemento</li><li>CA1.3 cartas sinxelas de viños</li><li>CA1.4 Definíronse os criterios para incorporar viños a carta, conforme as ofertas de provedores, as expectativas da clientela e a estratexia comercial do establecemento</li><li>CA1.5 Analizáronse as posibilidades de rotación ou inclusión na carta de viños de referencias segundo a evolución da demanda, as esixencias, as ofertas, a estacionalidade e aos obxetivos económicos</li><li>CA1.6 Relacionáronse viños e pratos con criterios básicos para realizar propostas de armonías</li><li>CA.7 Adequouse a oferta de viños en función das características da oferta culinaria e do contorno do establecemento</li><li>CA.8 Recoñecéronse as novas tendencias na elaboración de cartas de viños</li></ul>

## Contidos

Contidos
<ul style="list-style-type: none"><li>Oferta de viños : concepto, características e tipoloxía.</li><li>Factores que inflúen na determinación da oferta: categoría, estilo, localización territorial do establecemento ou do evento, oferta gastronómica, maridaxe, estacionalidade, medios físicos e económicos, etc.</li><li>Tendencias actuais.</li></ul>

## Contidos

- Cartas de viños e bebidas: definición e tipos; características de formatos, estruturas, información, redacción, etc.
- Fixación de prezos. Factores determinantes dos prezos: prezo e data de compra, política de prezos e de marxes de beneficios, prezo medio demandado e prezo medio ofertado, oscilacións do mercado, e custos no mantemento e na conservación de viños: definición, características e tipoloxía; situación, tamaño e distribución.
- Condicións ambientais da adega: temperatura, humidade, iluminación, ventilación, etc.
- Maquinaria e equipamentos de adega: aplicacións, uso e control.
- Conservación dos viños: seguimento da evolución dos viños, puntos críticos e reserva de viños.
- Aproveitamento da adega: identificación de necesidades, selección de provedores, xestión de pedidos e compras, recepción e almacenaxe, controis de cantidade, calidade, caducidade, etc., distribución de produtos.
- Rotación de existencias: control de existencias e consumos, e fichas técnicas. Aplicacións informáticas relacionadas coa xestión e control da adega.

## Actividades de ensino e aprendizaxe e de avaliación, métodos, recursos e instrumentos de avaliación

Qué e para qué	Cómo			Con qué	Cómo e con qué se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
<b>Diseño de ofertas par viño- diseño de ofertas para viño</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Descripción de normas para a elaboración de oferta</li> <li>■ exxemplificación de cartas de establecementos distintos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Llevar a cabo diseño de cartas de viños</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Documentación da clasificación dos cafés.</li> <li>■ Documento coa resolución do cuestionario sobre a clasificación dos cafés.</li> <li>■ Documento coas anotacións das consecuencias no consumo de cafés.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Cartas reais de diferentes establecementos</li> <li>■ canon de video</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Exercicio de elaboración de carta</li> </ul>	15
<b>Técnicas de venta de viños no restaurante. Técnica de venta de viño en sala</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Explicación e atención para venta de viño en restaurante</li> <li>■ suposto real do proceso da venta de viños</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Roles reais da venda de viño</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Exercicios prácticos sobre a venda de viños</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Pizarras, apuntes, canón de video , material específico do módulo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Cuestionario de fixación de contidos</li> </ul>	8
<b>Últimas tendencias para a venda de viños.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Dar a coñecer as novas tendencias para a venda de viños</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Interpretación das novas técnicas de tencias na venta con relación a oferta gastronómica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Exemplicación das últimas tendencias para a comercialización de viños</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Pizarras, apuntes, canón de video , material específico do módulo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Exercicio de exemplificación de venta e viño segundo a oferta gastronómica dada</li> </ul>	5

# A1. Control e xestión da adega e deseño da oferta de viños.

---

## 1. Introducción

Despóis de saber cómo se elabora o viño e como se serve, é o momento de saber cómo debe comprarse, conservarse e posto en venda. Por isto, temos que adquirir os coñecementos necesarios para saber cómo e onde temos que comprar os viños e logo como almacenalos e conservalos hasta a súa venda. Ademais de aprendelas distintas técnicas para poder ofrecer os viños aos clientes nos diferentes establecementos que nos atopemos ofertando viños. Por todo isto é moi importante non perder ningún detalle da presente unidade, e poder así adquirilos coñecementos suficientes para poder levar a cabo os obxetivos marcados.

## 2. Actividade

### 1 A adega de viños, a súa xestión e control.

¿Qué entendes por unha adega de viño? Podemos entender por adega de viños ao lugar onde se fan e dan crianza aos viños que elabora un enólogo, pero tamén se coñece con este nome ao lugar onde un establecemento hostelero unha vez que se adquiriu o viño, o mantén para conservalo a espera da súa venda.

O noso obxectivo principal é coñecer os pasos a seguir para conseguir manter os viños en condicións óptimas, para que se manteñan aptos para o seu consumo o maior tempo posible hasta que a estes lles chegue o momento da súa venda.

Dita adega, o lugar de conservación dos viños, será moi similar a de unha adega onde se elaboran e se lle da crianza, de nada nos serviría ter no establecemento infinidade de viños, si despois onde os conservamos non cumpren os requisitos mínimos e o viño puidera perder as súas cualidades, os requisitos que soen cumprir unha adega son:

**-Humidade.** Nas adegas a humidade conséguese de forma manual, na gran maioría destas os chans soen estar fabricados dun material que permite ser rociados ou regados para conseguir a humidade oportuna, a cal soe rondar sobre o 70%, dos materiais dos que soe estar fabricado o chan soe ser cemento sin pulir, gravilla, terra de area de río ou albero, etc.

**-Temperatura.** O chan da adega, o grosor dos seus muros as paredes, a súa orientación e a altura dos teitos, fan posible manter unha temperatura idónea que non debe ser inferior aos 12 graos e non sobrepasar os 18, o máis importante é que non se produzan cambios bruscos de temperatura, cousa que rara vez soe ocorrer na adega.

**-Luz.** Esta soe ser tenue, suave e a mínima posible.

**-Ausencia de olores.** É raro atopar unha adega cerca dun lugar que desprenda olores, xa que o viño é un elemento en evolución polo a porosidade do seu corcho pode adquirilos olores da adega e transmitirlos ao viño, por isto a adega debe manterse retirada de calquera fonte de olores.

**-Aireación.** Normalmente as adegas contan con grandes ventaxas que permiten unha boa aireación, que as fan manter con oxígeno limpo e renovado. Estes son os requisitos máis importantes que debe cumprir unha adega

## 2 Maquinaria e utensilios de adegas.

É moi importante o bo trato aos instrumentos e materiais para alargarlles a vida, conseguindo así maior rentabilidade profesional e económica.

Como dixamos a adega subterránea soe cumprir con todos os requisitos necesarios para manter os viños e son poucos os elementos ou utensilios das que debemos de dotar-la. No caso dunha adega adaptada nun habitáculo, temos que dotar-la de todas as máquinas necesarias para conseguir un medio idóneo para conservar os viños con garantías que de maneira natural non nos daría. Para conseguir unha humidade entorna ao 70 %, a solución recomendada sería a instalación dun humificador industrial, os cales manterán de forma controlada a humidade idónea. En canto a temperatura, o ideal é a instalación de aparatos climatizadores específicos para adegas, os cales non só garantizan unha temperatura idónea, senon que ademáis evitan ruidos, vibracións, etc., o cal afecta ao reposo do viño. Débense evitar aparatos climatizadores domésticos, os cales aínda que o seu precio é bastante máis económico, non garantizan a ausencia de ruidos e vibracións. Para aislar a adega de posibles olores, ademáis de garantir un perfecto aislamiento térmico e acústico, as paredes serán grosas, a ser posible, de cemento ou incluso material aislante como a fibra de vidro ou poliuretano. A ventilación da sala conseguiremos por medio do aparato climatizador, o cal ademáis da temperatura garantizaranos unha ventilación e renovación de aire oportuna. Unha vez conseguido todos os medios necesarios para conservar os viños, temos que dotar a adega, xa sea subterránea ou adaptada cos seguintes utensilios: Termómetro de alta e baixa temperatura. Permitenos velos cambios de temperatura, pois marca a temperatura máxima e mínima de día a día, podendo así corrixir esta no caso de que non sea a idónea. Medidor de humidade. axudaranos a controlar o nivel de humidade da sala ou adega, o cal como dixemos debe estar entorna ao 70%.

Luz. Esta debe ser máis suave posible, bastaría con unha simple bombilla de baixo voltaxe ou unha luz especial de adega.

Estanterías para almacenar o viño. Deben de ser de madeira ou outro material que non transmita olor. Débennos permitir ter o viño tumbado, de maneira que o corcho da botella sempre se manteña húmedo ao estar en contacto co viño, o que impedirá que este se seque e entre oxígeno na botella e se estropee o viño. Ademáis as estanterías débennos permitir a opción de poder poñer nas etiquetas as anotacións no seu frontal para ter os viños ben clasificados.

Mesa de apoio. Sobre a cal faremos as clasificacións dos viños, tamén nos valdrá de apoio para abrir viños para seguila súa evolución, etc. Ademáis de utensilios e dependendo da complexidade ou non da adega, esta pódese completar con accesorios máis específicos ou particulares como: Espacio dentro da adega donde se pode levar a cabo a cata dalguns viños, incluso en algunhas adegas, é costume cos clientes teñan a opción de tomar algún viño nela. Equipo informático que nos axudará a levar o control da adega ao día, ademáis da posibilidade de consultar todo o necesario cos distintos aspectos do viño.

## 3 Distintos tipos de adegas e cavas.

¿Qué entendes por cava? A palabra cava ademáis de referirse a un tipo de viño espumoso elaborado nas zonas que ampara o consello regulador de cava, tamén se refire a adega subterránea de crianza de viños é un dos nomes que reciben os mobles conservadores de viños. En canto as adegas de conservación hai que resaltar e recordar que existen dous tipos: adegas subterráneas. As cales de forma natural manterán o viño en perfecto estado de conservación, non so se trata de conservarlo, senon de conseguir que se manteña apto o maior tempo posible, fará viños que teremos no establecemento moitos anos. Adegas ou

salas adaptadas. Nelas instalaremos aparatos electrónicos ou mecánicos que nos permitirán conseguir todo o que unha adega subterránea nos aporta. O gran problema é o elevado coste de todos estos aparatos electrónicos. Os avances da tecnoloxía fixo posible que ditos aparatos sean ademáis de precisos, máis pequenos e o seu montaxe sea moito máis rápido.

Ante la imposibilidad de montar una bodega adaptada, bien por espacio o por no poder afrontar la inversión económica, deberíamos de recurrir a la adquisición de una cava o mueble conservador de vinos. Son muchas las marcas comerciales que hoy en día se dedican a la fabricación de estos aparatos, lo cual hace posible que haya en el mercado una gama muy abundante para elegir. Pero recuerda, estos aparatos han de hacer las funciones de una bodega y estas tenían que cumplir una serie de requisitos, que eran humedad, temperatura, luz, ausencia de olores y contar con una buena ventilación, con lo cual para que una cava se considere apta para conservar vinos debe de arnos la garantía de cumplir con dichos objetivos, pues son muchas las cavas o muebles conservadores de vinos que hay en el mercado y no cumplen dichas exigencias, además de tener en cuenta que al contar con un motor eléctrico para hacer funcionar tanto la humedad, la aireación y la temperatura, esta debe tener un sistema anti-vibración de dicho motor.

Existen en el mercado dos tipos de muebles conservadores o cavas.

Cavas o muebles modulares. Existen infinidad de tamaños, tipos de materiales y formas muy distintas. Suelen ocupar el espacio de un frigorífico doméstico simple o doble. Incluso se puede fabricar a medida para ciertos huecos o exigencias del local, dan un magnífico resultado y su precio hoy en día es bastante económico, ya que sus prestaciones son muy buenas, debería de ser una herramienta obligatoria en cualquier establecimiento que se dedique a la venta de vinos y que no tenga bodega. Existen incluso modelos multitemperaturas, los cuales nos permiten programar temperaturas distintas en cada estante, pudiendo mantener tanto vinos blancos, rosados, tintos, espumosos, etc., listos para su servicio.

Cavas o muebles expositores o frontales. Suelen ser de gran tamaño y colocados a la vista de los clientes, ya sea en el centro del salón o en uno de sus laterales. Los hay cuyas paredes son totalmente de cristal o solamente su frontal o lateral. El resultado de conservación es exactamente igual que en las cavas modulares, pero su vistosidad hace que los vinos se aprecien de manera más clara y podamos exponer nuestros vinos de forma más comercial. Ya sea una bodega subterránea, una bodega adaptada o una cava el tipo de lugar que elijamos para conservar vinos, no debemos de dejar de nombrar que hoy en día aparecen nuevos sistemas, así como distintas maneras de conservar vinos, que además aportan al establecimiento un toque de distinción, como por ejemplo, montar la bodega en una cueva anexa o cerca del establecimiento que oferta los vinos, conservar los vinos bajo el mar en establecimientos cercanos a la playa, montar restaurantes en las propias

#### **4 La compra de los vinos(I).**

No siempre los vinos que nos encontramos en los establecimientos de venta de vinos están aptos para su consumo, es por lo que debemos de conocer además de cual deben de ser sus cualidades, cual debe de ser su añada actualizada.

Antes de elaborar la selección de los vinos que el establecimiento va a ofertar, es recomendable elegir el lugar donde se van a adquirir los vinos, cabe indicar que la compra inicial de vinos para nuestro establecimiento nos supondrá hacer una gran inversión económica, ya que deberemos de comprar un gran número de botellas de vinos que seguramente tardaremos tiempo en vender. Si elegimos un lugar de compra donde la

variedad de vinos es muy limitada, nos obligará a tener una oferta limitada, por lo que se suele recurrir a comprar los vinos en varios establecimientos, o bien elegiríamos otro cuya oferta fuera más abundante.

Los lugares de compra habituales de vinos suelen ser:

Compra en una gran superficie. Ideal para pequeños consumos, tiene como ventaja la posibilidad de comprar por unidades y hacer una carta de mercado, pero no todas las grandes superficies mantienen y conservan el vino de manera oportuna, y muchas veces la añada que ofrecen no es la actualizada, además tendremos que ir a comprar al establecimiento el vino, pues no suelen contar con servicio de reparto.

Compra en una tienda especializada o proveedor. Igualmente que en las grandes superficies existe la posibilidad de comprar las botellas de vinos por unidades. Estos siempre suelen tener las añadas actualizadas y los vinos bien conservados. Los precios suelen ser algo superior a las grandes superficies. Como principal inconveniente es que no suelen ofrecer una gama de referencias demasiado grande. Como ventaja suelen entregar el vino en nuestro local.

Compra directa en bodega o distribuidor. No existe una mejor manera de comprar un vino mejor conservado y con una añada más actual que hacerlo en la propia bodega o al distribuidor, además el precio suele ser algo más bajo que en las grandes superficies. El principal inconveniente es que la cantidad de vinos a comprar debe ser muy numerosa. Este sistema es ideal para la compra del vino de la casa o la compra de vinos para grandes eventos.

Otra posibilidad de comprar los vinos es vía internet.

## **5 La compra de los vinos (II).**

Y lo más importante es saber además de la marca y tipo de vino que queremos comprar, es la añada que corresponde al vino, no solo debemos de saber que queremos comprar un vino blanco joven, sino que debemos de saber el año que debe de aparecer en la etiqueta, para que este esté fresco y nos dé una garantía.

Es conocido que ciertos establecimientos hacen ofertas de vinos cuya añada no corresponde con la que se debe de vender, es decir hacen ofertas con vinos ya pasados, no malos, pero no en su plenitud, que es como se deben de ofertar.

Si lo que queremos comprar son vinos jóvenes, debes de recordar que son vinos de año, con lo que la fecha de la etiqueta es vital, si lo que vas a comprar son vinos con crianza, tendrás que saber la fecha que puedes comprar, sobre todo teniendo en cuenta los años que puede permanecer en nuestra bodega en estado óptimo.

### **1.5. La recepción, almacenaje y distribución de los vinos y otras bebidas (I).**

Es muy importante el buen trato a los instrumentos y materiales para alargarles la vida, consiguiendo así mayor rentabilidad profesional y económica.

La función del somelier está relacionada con la compra, conservación, venta y servicio de los vinos, pero además es el responsable del servicio de otras bebidas. Por ello es el responsable de los vinos y otras bebidas, desde que estas llegan a nuestro establecimiento, es decir desde que se realiza la recepción de la mercancía, por lo que se deben de marcar unas pautas a la hora de recibir, almacenar y distribuir las distintas bebidas, las cuales

son: Comprobación de la marca comercial, tipo de vino o bebida y añada. Siempre lo primero será comprobar la marca comercial del vino. Seguidamente comprobaremos el tipo de vino, es decir si se trata de un vino blanco, rosado, tinto, espumoso o generoso; además si se trata de un vino joven, crianza, reserva o gran reserva. También comprobaremos la añada del vino, es decir el año de recolección de la uva con la que ha sido elaborado. Por último la uva o uvas con la que ha sido elaborado. En cuanto a otras bebidas, deberemos de comprobar la marca comercial y los años de crianza si la tuviera. Comprobación de las unidades. Hemos de comprobar una a una las unidades de cada bebida que estamos recepcionando, así como el estado de la botella, la presentación del producto

la etiquetas que no deben estar defectuosas, la capsula bien presentada, etc. Comprobación del precio. Por último comprobaremos en el albarán o factura que el precio que nos cargan por el vino o las bebidas corresponde al pactado. Dar de alta la factura o albarán y cantidad de vino o bebida recepcionada. Una vez recepcionado el vino o la bebida, hemos de entregar dicha factura o albarán a la persona encargada de registrarla y dar de alta la cantidad recibida.

Cuando la documentación ha sido rellenada, el siguiente paso será almacenar la bebida en el lugar destinado para ello, este debe ser un lugar cuya temperatura no sea elevada, lo ideal es un lugar fresco, donde las bebidas se mantendrán en perfecto estado años, dependiendo del tipo de bebida que se trate.

Pero en el caso de vino, la exigencia de conservación es distinta, esta debe de seguir las siguientes pautas:

Depositar el vino en el almacén inicial. Suele ser un almacén general desde donde se distribuyen la mercancías a los distintos departamentos, el vino ha de mantenerse en estos almacenes el menor tiempo posible, ya que no suelen tener ni una humedad, ni temperatura y ni una luz idónea que nos garanticen una correcta conservación del vino.

Almacenar el vino en la bodega. El siguiente paso será almacenar el vino, sea el tipo que sea, en la bodega o sala de conservación de vinos, la cual nos va a asegurar que la conservación de estos será la idónea. Si el establecimiento no tuviera bodega, lo normal si fuera posible, sería introducir los vinos en cavas o armarios conservadores de vinos. Si no tuviéramos la posibilidad de meter los vinos en una bodega o cava, lo mejor sería buscar un lugar fresco, lejos de humos, ruidos, luces, olores, etc.

Según consumo iremos reponiendo y distribuyendo los vinos en su lugar correspondiente, es decir:

Entre siete y diez grados. Entre cinco y ocho grados. Entre diez y catorce grados.

### **1.5.1. La recepción, almacenaje y distribución de los vinos y otras bebidas(II).**

Vinos blancos, rosados, espumosos y generosos. Estos vinos para conseguir la temperatura de servicio no podremos mantenerlos en la bodega, ya que esta no nos aportará los grados fríos necesarios para su consumo, por ello hemos de tenerlos para el servicio en una cámara frigorífica.

Vinos tintos. Estos pueden salir directamente desde la bodega ya que esta le aporta la temperatura idónea para su servicio. Otra opción, sería tener un armario cava multitemperatura, el cual nombramos antes, los cuales en cada estantería o balda, mantendrán los vinos a la temperatura que le programemos y todas las estanterías podrán tener temperaturas distintas, dependiendo de la necesidad de cada vino, es un instrumento ideal para un restaurante o bar de pequeñas dimensiones.

## 6 La rotación de los vinos.

¿Te has preguntado alguna vez si el vino tiene caducidad o crees que un vino cuanto más viejo mejor estará? el vino una vez embotellado sigue evolucionando en la botella hasta llegar a su plenitud y luego poco a poco va perdiendo sus cualidades hasta que llega el momento de no poderse consumir porque su aroma, color y sabor se han deteriorado.

Es por lo cual tenemos que vigilar que los vinos adquiridos en nuestro establecimiento se compren con una previsión de ventas o de guarda, que son vinos que queremos mantener años en la bodega para hacerlos más rentables, ya que si no seguramente acabarían estropeándose en nuestra bodega. La rotación de los vinos por ello, es muy importante, pues si esta no se lleva a cabo de la forma correcta se nos quedarán vinos atrasados en la bodega, hoy en día con los medios existentes de compra y adquisición, debemos de intentar que los vinos estén en la bodega nada más que el tiempo oportuno, para ello tenemos que controlar por medio de un registro, donde se anotará cuando compramos el vino, que la venta de vino sea por orden de compra, queremos decir, que primero se vendan los vinos de una misma marca y añada que antes se compraron, para así no dejar vinos atrasados que acabarían estropeándose. Dicha rotación de los vinos nos asegurará que los vinos que estemos ofertando siempre estén en perfectas condiciones, pero no solo eso, al tener los vinos registrados nos ayudará a saber el estado del vino que tenemos almacenado según la fecha de compra. Además no todos los vinos ofertados van a venderse de la misma manera, habrá marcas que se vendan mucho y otros sin embargo que tardaremos mucho tiempo en vender, por ello debemos de asegurarnos que si compramos más botellas de la misma marca y añada, la que primero compramos, es la primera a vender.

Con lo cual la rotación de los vinos es para nosotros algo muy importante, tanto que si la llevamos a cabo de manera escrupulosa seguro que nos aseguramos no llevarnos un disgusto, encontrando en nuestra bodega vinos ya pasados o en mal estado, lo que acarrearía una gran pérdida para el establecimiento. La supervisión y el control tanto de las compras de los vinos, como la rotación de estos, será fundamental para que la bodega de nuestros vinos se mantengan al día y ofrezcamos vinos cuyas cualidades sean óptimas. Para llevar a cabo una rotación que nos garantice que los vinos se encuentren en un estado óptimo, hemos de cumplimentar cierta documentación que nos aportará datos suficientes para asegurarnos que el vino cumple con una rotación oportuna.

## 7 Conservación de los vinos.

¿Conoces cuales son los perjuicios que pueden causar al vino una mala conservación?

Cuando un vino ha estado mal conservado este acabará perdiendo sus cualidades de una forma muy acelerada, con lo cual en muy poco tiempo este será no apto para su consumo. Las principales causas de una mala conservación suelen ser:

El exceso de calor. Este suele producir una maduración precoz, es decir el vino evolucionará muy rápido y en poco tiempo empezará a perder sus cualidades. Además el exceso de calor provocará alteración del color o deterioro del corcho de la botella, lo que puede permitir entrada de oxígeno en la botella y que el vino se oxide. El exceso de frío. Este puede causar depósitos tartáricos.

Falta de humedad. Suele causar que el corcho se reseque, lo que como ocurre con el exceso de calor, provoca que entre oxígeno en la botella y el vino se oxide.

Exceso de humedad. Puede provocar la aparición de hongos en el corcho y que este se deteriore. Una mala aireación. Suele provocar olores indeseables, que se transmitirían al vino a través del corcho, que como hemos visto es un material poroso.

Por todo ello es muy importante dar al vino una conservación idónea, ya vimos cuáles son los sistemas ideales para su conservación, los cuales, deben de garantizar una humedad constante, una temperatura sin alteraciones, una luz tenue y una buena aireación del lugar donde tengamos los vinos. Debemos además de asegurarnos que no falla ninguna de las necesidades que debe de tener el lugar donde conservamos el vino. Al igual, también hemos de tener en cuenta que si el vino, por necesidades de temperatura, lo mantenemos en cámaras frigoríficas, estas deben de ser usadas en exclusiva solo para los vinos, ya que cualquier otro elemento podría transmitir olores a las botellas de vinos. Debes de saber que habrá vinos que en la bodega pueden o van a permanecer bastantes años, ya que un vino gran reserva tinto puede mantenerse en perfecto estado más de veinte años, por lo que su conservación debe ser muy cuidada.

Pero no solo se trata de conservar bien los vinos que hemos adquiridos, sino que hemos de saber en qué condiciones de conservación se encuentran los vinos que vamos a comprar.

## **8 Fichas técnicas y documentos de control de los vinos y otras bebidas (I).**

¿Sabes lo que es una ficha técnica? Una vez adquirido el vino o bebida, dijimos que debíamos de anotarlo en un registro, dicho registro se hace en el libro de bodega que veremos en el punto siguiente. Pero nuestro objetivo, además de conservar bien el vino o bebida, será que toda persona relacionada con estos, tanto el que lo sirve, como el que lo conserva, como el que lo transporta, tenga todos los datos a mano sobre cada uno de los vinos y bebidas. Para ello se debe de rellenar una ficha técnica de cada bebida, debemos de saber que una ficha técnica es un documento en forma de sumario que contiene la descripción de las características de un producto, en este caso el vino u otra bebida. En cuanto al vino, los datos que debe de tener la ficha técnica:

Nombre de vino. Solo anotaremos el nombre del vino.

Foto. Siempre que sea posible la adjuntaremos, nos ayudará a familiarizarnos con la botella de vino.

Tipo de vino. Se anotará si es blanco, rosado, tinto, espumoso o generoso y si es joven, reserva o gran reserva.

Crianza. Si es joven, simplemente pondremos “no”, si la ha tenido pondremos el tiempo y en qué tipo de bodega se le ha dado la crianza. Origen. A qué zona vinícola corresponde.

Uvas. La uva o los tipos de uvas y la proporción de estas que se han empleado para la elaboración.

Graduación alcohólica. Grados que contiene el vino

. Bodega. Bodega productora del vino. Ubicación de la bodega. Localidad en la que se encuentra la bodega.

Temperatura de servicio. La temperatura a la que debemos de servir el vino. El lugar donde se conserve debe ser igual o muy parecida a la temperatura de servicio.

Nota de elaboración. Aquí anotaremos datos importantes sobre la elaboración, como se lleva a cabo la recolección, como es el terreno de cultivo, el tiempo y temperatura de fermentación, etc. Maridaje.

Los alimentos a los que el vino acompañará de una manera correcta. Tiempo de consumo. Tiempo estimado que creemos que el vino puede encontrarse en su plenitud. Gran parte de estos datos los vamos a encontrar en la etiqueta del vino, otros deberemos de solicitarlo al proveedor o incluso a la propia bodega del vino.

## 9 El libro de bodega (I).

Es importante ser ordenado en las anotaciones hechas en el libro de la bodega, además de utilizar una escritura clara y legible para que puedan ser interpretadas por cualquier otra persona asociada a nuestro departamento.

Una vez adquirido el vino y rellena la ficha técnica hemos de registrar el vino, existe muchas maneras de poder registrar y llevar a cabo el control de los vinos, pero la manera usual de hacerlo es utilizar el libro de bodega. El libro de bodega es aquel donde anotamos los vinos adquiridos, pero es solo una de sus funciones, en él, además anotaremos todos sus datos, los cuales nos ayudaran a conocer aún más a fondo el vino adquirido. Pero son muchos los modelos y tipos de libros de bodegas existentes, nosotros vamos a trabajar sobre el modelo más implantando en muchos de los establecimientos hosteleros, en el cual aparecen los siguientes datos que debemos de rellenar, estos son: Nombre del vino. Nombre comercial del vino adquirido. Añada. Fecha, la cual se refleja en la etiqueta del vino, del año que se recolectó la uva con la que se elaboró el vino. Tipo de vino. Es decir si es blanco, rosado, tinto, espumoso, etc. Son muchas las bodegas que elaboran un vino con un nombre que utilizan para vinos blancos, rosados o tintos. Crianza o no del vino. Aquí anotaremos si se trata de un vino joven, crianza, reserva o gran reserva. Capacidad botella. Como existen varios tipos de tamaños de botellas, cosa que veremos más adelante, debemos de anotar de que tamaño o que capacidad es la del vino adquirido. Bodega. Bodega o grupo vinícola que elabora el vino. Zona. Lugar donde se elabora el vino, ya vimos que según la zona donde se elaboren los vinos llevarán en su etiqueta una de las siguientes nomenclaturas: denominación de origen, denominación de origen calificada, vino de pago, vino de la tierra, vinos de calidad con identificación geográfica o viñedos de España. Fecha de compra. Día en que recibimos el vino en nuestro establecimiento. Proveedor. Establecimiento al que le compramos el vino. Precio de compra. Precio final al que se compró el vino. Cantidad de botellas. Numero de botellas compradas. Tiempo de consumo. Fecha hasta la que creemos oportuno que estará el vino apto para poder ofertarlo. Lugar de almacenamiento. Lugar en que mantendremos el vino hasta su venta, puede ser en la bodega, en la cava, en cámara frigorífica, etc. Puede ser incluso que hayamos comprado el vino y no nos lo hayan servido, pues son muchas las bodegas o distribuidores a los que se les compra una cantidad de cajas vinos y nos la irán sirviendo poco a poco, según nuestras necesidades. Fecha de venta. Una vez vendido el vino hemos de darle de baja en el libro de bodega.

## 10 El libro de Bodega (II).

Cantidad vendida. Numero de botellas que hemos vendido. Existencia de botellas. Numero de botellas que nos queda en nuestra bodega o almacén. Es importante llevar dicho trabajo de relleno del libro de bodega al día, pues además de ayudarnos a tener nuestra bodega con la documentación oportuna, también nos ayudará a llevar un inventario actualizado y de la misma manera estaremos avisados del tiempo de caducidad de nuestros vinos. El buen uso del libro de bodega nos da la posibilidad de tener un control exhaustivo y muy controlado, tanto de las existencias de los vinos en nuestra bodega, así como, de las referencias que debemos intentar ofrecer para su venta debido a la proximidad de fecha de no estar óptimo, además de permitirnos una rotación de los vinos, en otras de sus muchas ventajas. Como hemos dicho, este tipo de libro de vino es uno de los muchos existentes, lo hemos elegido además por ser el más común, por lo sencillo de su uso. Para que entiendas mejor como se debe rellenar dicho libro seguidamente encontraremos varios ejemplos, los cuales te ayudaran a comprender lo explicado. Seguidamente podrás interactuar en un documento compuesto de distintas páginas donde podrás comprobar cómo es un libro de bodega, en estas te irán apareciendo los distintos elementos que se deben de rellenar y como debes de hacerlo.

## 11 Previsiones de consumo y reposición de vinos y otras bebidas.

Es muy importante revisar las existencias de nuestra bodega, así como la fecha de añada de nuestras botellas, ello nos aportará una mayor seguridad y un control más exhaustivo de nuestra bodega.

Quizás lo más complicado en nuestro establecimiento es saber lo que vamos a vender cada día. Aunque sepamos que tenemos reservas demesas, esto no nos aportara ninguna idea sobre lo que van a consumir los comensales a no ser que se tratará de menús concertados. La mayoría de los establecimientos abren cada día sus puertas y han de dar respuesta a las consumiciones de los clientes, habrá días de mucha venta, otros se venderá poco e incluso algunos días no se venderá nada. Por ello no se trata de comprar vinos y llenar nuestra bodega, porque esto además de una gran inversión económica nos puede acarrear encontrarnos nuestra bodega repleta de vinos que esté a punto de perder todas sus cualidades y dejen de ser aptos para su venta, lo que nos causaría una gran pérdida económica. De lo que se trata es de hacer una previsión de ventas, si el establecimiento lleva ya algún tiempo funcionando, podremos tener una idea aproximada de lo que se vende, pero si el negocio es nuevo, tener una idea o previsión de venta es algo más complejo. Por ello, lo mejor sería que al principio no se comprara una cantidad muy alta de vinos, ya que los que no se vendan se nos irán quedando atrasados y como hemos dicho con el riesgo de que estos dejen de ser aptos para su consumo. Sería de gran ayuda hacer una previsión mínima de cantidad de vinos que hemos de tener en la bodega, es decir, debemos de calcular el mínimo de vino que podremos tener para hacer su siguiente compra. Comprar pequeñas cantidades de vinos nos aportará por ello la seguridad de no ir dejando vinos atrasados, el problema es que necesitamos tener un control muy exacto de los vinos que tenemos en la bodega, para poder así hacer compras muy a menudo con la seguridad de no equivocarnos. En épocas de máxima venta en el establecimiento dichas compras serían más abundantes, sobre todo de los vinos más vendidos. Una vez finalizada la jornada se deben de comprobar los vinos vendidos, por si fuera necesaria su reposición para el día siguiente o con el vino que tenemos en nuestra bodega podemos afrontar el siguiente servicio. Se tiene que tener en cuenta que algunos vinos no los vamos a encontrar o nos lo pueden servir al momento, lo que nos podría provocar si la reposición no se hace de forma oportuna,

de nuestro establecimiento sin algunos de los vinos ofertados. En el caso de la previsión de consumo y reposición de otras bebidas que no son el vino, también hemos de tener en cuenta la gran inversión económica que hay que realizar, ya que la gran mayoría de las bebidas que se ofrecen en los establecimientos serán de cierta calidad y su precio suele ser alto, además la variedad de estas bebidas es muy extensa, como ventaja decir que este tipo de bebidas, al contener una graduación alcohólica bastante superior al vino, se mantendrán en perfectas condiciones mucho tiempo, incluso abierta, sin perder sus cualidades.

Para hacer una reposición oportuna de vinos por botellas, ¿en qué tipo de empresa o establecimiento debemos hacer la compra? Autoevaluación

Proveedor, distribuidor o bodega. En tienda especializada, proveedor o gran superficie.

### **Control y documentos de la bodega (I).**

Es importante ser ordenado en las anotaciones hechas en el libro de los documentos relacionados con la bodega, además de utilizar una escritura clara y legible para que puedan ser interpretadas por cualquier otra persona asociada a nuestro departamento.

Como llevamos insistiendo desde el principio de esta unidad, el control en la bodega es lo más importante para que todo funcione a la perfección. Por ello tenemos que rellenar algunos documentos que nos aseguren y nos puedan dejar constancia de las entradas, movimientos y salidas de los vinos en el establecimiento. Dijimos que si el establecimiento fuera de grandes dimensiones lo normal es que el género, en este caso el vino u otra bebida, llegue a un almacén central ubicado en el establecimiento y para poder retirarlo a nuestro departamento deberemos rellenar un documento para hacer su retirada, dicho documento se conoce con el nombre de vale, en el cual tendremos que rellenar los siguientes datos: Nombre del género a retirar. En el caso del vino debemos de poner el nombre y la añada. En el caso de otra bebida, el nombre, tipo y crianza si la tuviera. Cantidad de unidades retiradas. Pondremos las unidades de botellas retiradas. Departamento que retira el género. En nuestro caso pondremos bodega o somelier. Fecha. La fecha de retirada de la mercancía. Persona que retira. Es la persona que hace la retirada del almacén o economato. Firma del responsable. Dicho vale debe ir firmado por nuestro responsable, en nuestro caso el jefe de bodega o somelier. Vale de Economato. Se puede dar el caso que el establecimiento no tuviera almacén o economato, entonces la entrada de género se haría directamente en la bodega. Dicho documento te lo exponemos a continuación para que tengas una idea más clara de cómo debe ser. En el caso de los vinos, una vez estos en la bodega, lo primero que hemos de hacer es darlos de alta en el libro de la bodega, como vimos en los ejemplos anteriores para tener el vino registrado. Luego a lo largo de cada servicio tendremos que ir rellenando el documento de consumo de vinos, el cual nos ayudará a comparar la existencia con el libro de la bodega, dicho documento de gasto de servicio suele tener los siguientes datos: Nombre y añada del vino. El nombre del vino que ofertamos. Existencia. La cantidad de vinos que tenemos antes de comenzar el servicio. Gasto. Consumo de los vinos ofertados.

### **Control y documentos de la bodega (II).**

Queda. Una vez restado el consumo aquí deberemos de anotar la cantidad de vinos que nos queda. Mínimo. La cantidad estimada que debe de ser la previsión del mínimo vino a tener en la bodega. Comprar. La cantidad de vinos que hemos de comprar.

Dicho documento, donde aparecen los datos básicos para rellenar en una ficha de consumo de vinos de un establecimiento, te lo exponemos a continuación con un ejemplo para que tengas una idea más clara de cómo debe ser y las partes a rellenar. Ficha de gasto de servicio.

## La carta de vinos (I).

¿Sabrías definir carta de vinos? Entendemos por carta de vinos la oferta de vinos o referencias y su servicio que el establecimiento ofrece a sus clientes. No existe una regla fija para determinar cómo se debe elaborar una carta de vinos, pues todo dependerá de varios factores a analizar, los factores a tener en cuenta a la hora de elaborar la carta de vino son: La oferta de comidas que dispondrá el local. Ya que se deben de ofertar los vinos según los tipos de alimentos que ofrezca el establecimiento. El tipo de clientela que tendrá el establecimiento. Según el nivel de está, así deberá ser el nivel de la oferta. El tipo de establecimiento. Son muchos los tipos de establecimientos y la actividad a la que se pueden dedicar, nos es lo mismo ofertar una carta para un restaurante que ofertar una carta de vinos en un bar de copas. Los espacios dedicados al almacenamiento y conservación del vino. No podemos pretender una gran carta de vinos con poco espacio de almacenamiento o conservación, el espacio va directamente ligado con el tipo y número de referencias de la carta de vinos. La persona encargada del servicio y compra de los vinos (sommelier). No es lo mismo elaborar una carta de vinos y que exista una persona que se dedique a la compra, venta y reposición de vinos, que esa función la haga un empleado sin una formación específica, el resultado no nos ofrecerá garantías y nos veríamos obligados a tener una carta muy sencilla. El menaje existente para servir los vinos. Según el tipo de menaje que tengamos para hacer el servicio de vinos, así debe ser la oferta, no vale de nada tener en la carta un buen vino si luego la copa donde hemos de servirlo no es la adecuada o si debemos de decantarlo y no contamos con el menaje necesario para llevarlo a cabo. Ya sabemos que para hacer un buen servicio deberíamos contar con botellas decantadoras, oxigenadoras, embudos, copas que nos garanticen un buen servicio, etc. La presentación y diseño de la carta. La presentación y diseño de la carta han de ir en consonancia con el nivel de los vinos, los precios de estos y el tipo de establecimiento. El número de referencias. Ya comentamos que el espacio debe de ir relacionado con el número de referencias, además de tener en cuenta que cuantas más referencias tengamos, mayor debe ser la inversión de establecimiento en vino. Además al diseñar una carta de vinos debemos de tener en cuenta los siguientes datos:

### 2.1 La carta de vinos (II).

Debe atender diversas escalas de precio haciendo un mayor hincapié en los que presentan una buena relación calidad-precio. Debe haber variedad de tipos y añadas, tener vinos blancos jóvenes y criados, secos y afrutados y vinos tintos jóvenes y criados, clásicos y modernos con algunas marcas de moda, etc. En una carta que se precie es recomendable una selección de vinos extranjeros. No es necesario tener muchas referencias en la carta. Es recomendable que los vinos puedan ser cómodamente reemplazables puesto que al final te facilita la introducción de vinos nuevos y el cambio de añadas. También es muy importante tener la carta bien cuidada en cuanto a su aspecto, limpia, sin tachones, etc. Debido a que diariamente encontraremos nuevos vinos en el mercado, a la hora de hacer la carta deberemos de tenerlos en cuenta si queremos tener una carta actualizada, pero si elaboramos nuestra carta solo con vinos nuevos seguramente serán muchos los clientes que no conozcan ninguna de las marcas y se verán un poco perdidos, por ello sería lo más normal que nuestra carta haya una mezcla de vinos clásicos y actuales. Por otro lado es conveniente contar en la carta con lo que llamamos vino de la casa, que es aquel que el establecimiento lo oferta tanto por copas, como por botellas a un precio más ajustado que los demás vinos (esto es lo habitual), la compra de estos vinos suelen hacerse en grandes cantidades, como es normal teniendo muy en cuenta los consumos del establecimiento, por ello suele comprarse, como ya dijimos, directamente a bodega o

al distribuidor. En una carta de vinos hemos de tener además vinos en distintos formatos, es decir, la botella normal de vino suelen tener una capacidad entre 70 y 75 cl., pero existen otras medidas muy usuales en los establecimientos de vinos como son la media botella, que suele tener una capacidad entre 40 y 50 cl., el magnum, cuya capacidad suele ser de 1,5 litros, es decir dos botellas de vino de tamaño normal y el botellín de vino que suele tener una capacidad de unos 20 cl. Pero existen otros formatos de botella que aunque no son muy habituales debes de conocerlos, estos son: la botella Jéroboan cuya capacidad es de 3 litros, Réhoboam con una capacidad de 4,5 litros, Mathusalem con una capacidad de 6 litros, Salmanazar con una capacidad de 9 litros, Balthazar con una capacidad de 12 litros, Nabuchodonosor con una capacidad de 15 litros, Salomón con una capacidad de 18 litros y Primat con una capacidad de 27 litros.

Cuando hablamos de la referencia del vino, nos referimos al tipo de vino de que se trata, es decir blanco o rosado o tinto o espumoso, etc. Autoevaluación

## **12 Estructura de la carta de vino.**

Existen empresas que se dedican a diseñar la carta de vinos para los distintos establecimientos y además venden y proveen los vinos a reponer, además de dar cursos básicos de formación para los empleados, el problema es que la variedad de vinos que nos ofrecen suele ser limitada y los precios algo excesivos.

Una carta de vinos, sea del tipo que sea, debe estar estructurada por unos datos mínimos, que deben aparecer siempre en esta, aunque hay algunas cartas que contienen tantos datos que su lectura se hace interminable, los datos mínimos que deben contener una carta de vinos son los siguientes: El nombre del vino. Será el principal dato de la carta, el nombre comercial del vino, este se debe apreciar de manera sencilla y clara, la moda de escribir la carta a mano y el uso de letras recatadas, provocan muchas veces que leer esta sea muy complejo.

La añada. Año en que se recolectó la uva con la que se elaboró el vino, normalmente se ponen los dos últimos números del año. De crianza o no del vino. Si se trata de un vino joven, crianza, reserva o gran reserva. Es conveniente especificar los meses o años que este ha estado en la bodega y el tipo de esta, roble francés, americano, etc.

El nombre de la denominación de origen o zona de producción. La referencia que debe de aparecer en la carta será: denominación de origen, denominación de origen calificada, vino de pago, vino de la tierra, vinos de calidad con identificación geográfica o viñedos de España, es decir, la zona donde se elaboró el vino.

La bodega. La bodega o el grupo vinícola elaborador del vino. El tipo de vino de que se trata. Es decir, blanco, rosado, tinto, espumoso o generoso. Tipo de uvas o uva. Con las que se elaboró el vino, en muchos casos se pone también la proporción empleada de cada uva. El precio. De venta al cliente.

## **13 Distintos tipos de carta de vinos.**

Una carta de vinos bien diseñada, clara, con un número oportuno de referencias y con unos precios lógicos haría aumentar la venta de vinos en el establecimiento de forma considerable.

Las cartas de vinos se pueden clasificar de maneras muy distintas, ello dependerá mucho del tipo de establecimiento y sobre todo por la manera de pensar de la persona

encargada de su diseño, lo principal es que sea cual sea el tipo o la manera de hacer la carta de vinos, nuestro principal objetivo será que el cliente pueda ver de manera clara y sencilla los distintos vinos que les ofrecemos, sus características y sus precios. Hay cartas de vinos que por querer hacerlas tan personales y de diseño, provoca, que el comensal le sea muy complejo la elección del vino. Las distintas formas y tipos de carta de vinos que nos vamos a encontrar son aquellas en que los vinos están clasificados por: Zona de producción. Como dijimos corresponde a la denominación de origen o denominación de origen calificada o vino de pago o vino de la tierra o vinos de calidad con identificación geográfica o viñedos de España. Debido al aumento de las zonas de producción de los vinos ha provocado que este sistema de presentación de los vinos cada vez sea menos utilizado. Comunidades autónomas. Es otra manera de clasificar la carta de vinos, en vez de hacerlo por zona de producción, hacerlo clasificado por comunidades autónomas, es un sistema de carta de vinos muy empleada. Vinos internacionales. Es una opción muy utilizada, son muchísimos los establecimientos los cuales tienen los vinos clasificados por países de producción, este tipo de carta es muy usada en hoteles y restaurantes turísticos. Orden alfabético. Es otra manera de poder clasificar la carta de vinos, su uso no es muy común, pero seguro que nos encontraremos alguna carta que utiliza este sistema. Tipos de vinos. Es uno de los modelos de cartas de vinos más usados, ya que el cliente encuentra de forma más sencilla de tipo de vino que busca. Precios. Clasificado por precio de venta. Hemos de tener en cuenta que una vez elegido el tipo de carta que vamos a usar, debemos de buscar una presentación para esta, la cual recomiendo sea de fácil manejo y almacenamiento cómodo y sobre todo la reposición de sus hojas se debe de realizar con facilidad, ya que uso diario de la carta provoca un deterioro constante. Además esta nos debe de permitir añadir o retirar con facilidad vinos de la carta, así como cualquier oferta o sugerencia. Por último hemos de poner precio a los vinos de la carta, para ello hemos de tener claro cuál va a ser la estrategia a seguir, la mayoría de los establecimientos se limitan a multiplicar por dos o tres el precio que les costó la botella y el resultado es el precio de venta. Otros intentan ajustar algo más los precios. Nuestro principal objetivo en un establecimiento es la venta de los vinos que ofertamos en la carta, los precios nunca deberían de ser un impedimento, porque el complemento ideal de una buen plato, ración o tapa, recuerda que ha de ser un vino y un excesivo precio de estos debe evitarse, pues seguramente los vinos se venderán con mucha dificultad. Debemos intentar que los precios de estos sean justos y razonables, una de las formulas más recomendables es el aumento del tanto por ciento que se estime oportuno al precio de costo de la botella. Seguidamente podrás interactuar en un documento que contiene una carta actualizada de vinos clasificada

## **14 Las nuevas tendencias de venta de vinos.**

Existen cartas de vinos virtuales, las cuales se presentan en soporte tablet, estas son de fácil manejo para el cliente.

En la actualidad son muchos los establecimientos y de muy distintos tipos y nivel los que se dedican a la hostelería, por ello inventar, crear o diseñar distintas estrategias de ventas es fundamental para garantizar que nuestro local esté al orden del día.

Como es sabida la informática es ya parte de nuestra vida, ya que casi todo lo que nos rodea está informatizado. Los establecimientos hosteleros se han beneficiado y muchos, de los avances en la informática ya que son muchos los locales que tienen o cuentan con sistemas informáticos. Por ello se han creado sistemas informáticos que nos ayudan a controlar la bodega, además de a ofertar los vinos.

Uno de los últimos sistemas de venta informatizado es la carta virtual, normalmente se presenta como una computadora portátil o tablet que interactúa a través de una pantalla táctil, el somelier o encargado de vinos entrega dicha tablet al cliente y este verá en ella las referencias de vinos que ofrece el establecimiento. El cliente al marcar sobre uno de los vinos podrá observar su precio, el tipo de vino de que se trata, su añada, su crianza o no, la zona de donde procede y las uvas con las que está realizado. Pero además dicha carta virtual nos da la posibilidad de que cada referencia tenga un enlace directo con la bodega que elabora el vino y el cliente pueda hacer una visita virtual por la bodega, incluso catas realizadas de ese vino por expertos del sector e incluso le aconsejará cuáles son los platos ideales para acompañar al vino. También si optamos por este sistema tendremos la ventaja de saber con qué cantidad de botellas de vinos contamos en cada momento.

Además de la carta virtual existen otros sistemas para fomentar la venta de vinos en los establecimientos de hostelería, uno de ellos de creación muy reciente es la carta de vinos a precio de bodega. Dicho sistema de venta de vinos consiste en ofrecer a los clientes las distintas referencias a precio de costo y cobrar a parte al cliente un suplemento por el servicio de vino, el cual suele oscilar entre 8 y 15 euros, es decir, en la carta de vinos aparece el vino con el precio que nos costó y al final de cada página, para evitar malos entendidos, pondremos: "Dichos vinos llevan un incremento de (la cantidad que estimemos oportuna) euros por su descorche y servicio". Además de estos sistemas actuales de ventas existen otros, pero estos son los más novedosos y sus resultados son de gran aceptación.

En este enlace encontraras todo lo necesario que debes saber sobre la carta de vinos virtual. [Carta virtual.](#)

¿Cuál crees que puede ser el principal inconveniente del uso de la carta virtual?

## **15 Vinos por copas, su conservación y equipos de manejo.**

¿Te imaginas entrar en un establecimiento y poder tomarte una copa del vino que te guste sin la obligación de pedir la botella entera? Desde hace ya algún tiempo se puso de moda ofertar en los distintos establecimientos el vino o un número de ellos, además de poder consumirlos por botellas, hacerlo también por copas. Esto nos dará la posibilidad de que nuestra oferta sea mucho mayor o más variada que en la mayoría de los establecimientos. La gran mayoría de los restaurantes, bares de copas, hoteles, etc. se limitan a ofrecernos como vino por copas al vino de la casa, con lo que la variedad es nula, por el contrario ofertar varios vinos por copas nos dará la opción de hacer más sencillo la venta de vinos, ya que el cliente podrá elegir entre los distintos vinos cual es que le gusta. El problema de ofrecer vinos por copas, es que una vez abierta la botella de vino, este al entrar en contacto con el oxígeno empezará a evolucionar hasta que dicho oxígeno acabe oxidando el vino, perdiendo este en poco tiempo todas sus cualidades, de manera que pasadas unas horas el vino ya no esté en su plenitud y para el día siguiente ya no sería apto para su consumo. Por ello, desde hace algunos años, lo habitual era introducirle un tapón de goma a la botella, a dicho tapón se le introduce una pequeña bomba de extracción de oxígeno, que dejará la botella solo con el vino sin nada de oxígeno. Con lo cual se resuelve así el problema de oxidación de los vinos, de una manera temporal, pudiéndose conservar así el vino varios días. El principal problema es lo trabajoso de sacar el oxígeno de la botella de vino a mano y tener que repetir la operación cada vez que sirvamos una copa de vino. Desde hace no mucho tiempo existe en el mercado tapones especiales, los cuales nos permiten inyectar al vino nitrógeno, este al tratarse de un gas inerte, sin color ni olor, no aporta al vino absolutamente nada, y al ser más denso que el oxígeno, al ser inyectado en

la botella de vino expulsa al oxígeno y se queda protegiendo al vino, así nos aseguramos de que la conservación del vino sea por bastantes días aunque haya sido abierto. Existen dos sistemas de uso del nitrógeno para ofertar el vino por copas, los cuales serían: Grifo individual. Este consiste en introducir a la botella un pequeño tubo de acero inoxidable, parecido a un grifo que lleva incorporado un bombona pequeña de nitrógeno con un pulsador, al presionarlo sale vino por el grifo e inyectamos nitrógeno a la botella. Dispensador de vinos por copas. Se trata de un pequeño armario de conservación de vinos cava que lleva incorporado unos grifos para cada vino y detrás del mueble lleva incorporada una bombona de nitrógeno que irá suministrando este a las botellas, a medida que vayamos sacando sirviendo vino, su principal ventaja es la comodidad de servir así los vinos por copas de manera rápida y sencilla, además de mantener los vinos en el armario conservador o cava, sin tener ni tan siquiera que sacarlos para servir la copa. Su principal inconveniente es su elevado precio.

En estos enlaces encontraras todo lo necesario que debes saber sobre los dispensadores de vinos por copas. Dispensadores de vinos por copas Grifo del vino.com. Para saber más

## 16 Maridaje en el restaurante (I).

Para saber cómo maridar un plato encontrarás reglas básicas que te ayudaran a encontrar el vino oportuno, pero no siempre sabrás que vino ofrecer para maridar un plato, la práctica y la experiencia te aportaran los conocimientos para complementar tu formación.

Una vez el cliente ha elegido los alimentos que va a comer, hemos de saber aconsejar como combinar con los vinos oportunos, para ello es necesario además de conocer la carta de vinos, debemos de saber también que vino irá bien con cada plato y las características de cada vino (si es seco, afrutado, astringente, intenso, etc.). Si el consejo que tenemos que dar es para maridar un plato, esto no sería muy complejo, pero si tenemos que aconsejar a una mesa de cuatro comensales, con platos distintos tendremos mucha más dificultad, pues lo idóneo es ofrecer un vino que vaya bien con todos los platos solicitados por los clientes. Es decir un vino que se adapte a más de un plato con características distintas. Para ellos hemos de analizar cada plato para encontrar su correcto maridaje y los aspectos fundamentales que se analizan de cada plato son: Lo más importante es conocer los ingredientes con los que se ha elaborado el plato. Es necesario conocer el sabor que nos produce cada plato al ser degustado, esto facilitara su maridaje. Además de los ingredientes y el sabor, es importantísimo saber con qué salsa van terminando los platos, ya que hay salsas o aderezos que son imposible de acompañar de un vino, como platos aliñados con vinagres, platos con huevo (fritos, revueltos, etc.), platos con exceso de cebolla y platos con mucho picante. A continuación vamos a enumerar unas pautas que nos ayudará a maridar los distintos tipos de vinos: Vinos blancos secos jóvenes. Suelen acompañar bien a mariscos y pescados blancos de elaboraciones sencillas, cocidos a la parrilla, sin presencia de vinagretas o de muchas especies y condimentos. Quesos de cabra y quesos ahumados de oveja y vaca. Vinos blancos semidulces jóvenes. Suelen ser un acompañamiento ideal para pescados y carnes ahumadas. Huevas y pescados azules. Vinos blancos secos con crianza. Normalmente acompañan bien a pescados sabrosos de roca, como mero y salmonetes. Aves y carnes blancas cocinadas con salsas. Escabeche no demasiados potentes. Chopitos, calamares, chipirones en su tinta. Vinos blancos semidulces con crianza. Deben acompañar bien al foie. Quesos sabrosos como cabrales, gorgonzola y los de cabra fuerte. Ensaladas, gazpachos y escabeches. Vinos rosados. Suelen ser ideales para acompañar arroces. Aves y carnes blancas de elaboraciones sencillas. Quesos

gallegos de vaca. Cocinas asiáticas con sabores fuertes. Vinos tintos jóvenes. Acompañan normalmente bien a ensaladas de suave aliño. Platos ligeramente ácidos. Charcutería sin demasiado pimentón. Quesos de pasta blanda y cremosa. Carnes blancas cocinadas con salsas cremosas y platos de verduras y legumbres sin muchos componentes grasos.

## **17 Maridaje en el restaurante (II).**

Vinos tintos crianzas. Suelen ser un buen acompañante de platos de elaboraciones de pescados en salsa verde, bacalao y guisos de atún. Legumbres con presencia de carnes y embutidos, cazuelas, empanadas de carnes blancas y verduras, asados de carnes blancas, platos de ave de corral. Quesos de vaca u oveja de pasta prensada y semi curada. Vinos tintos reservas o grandes reservas. Suelen ser un acompañamiento idóneo para carnes rojas de vacuno, asados y estofados. Caza mayor y menor. Vinos espumosos tipo brut nature, extra brut, brut extra seco o seco. Normalmente buen acompañante de entrantes fríos y calientes (evitar las anchoas y los espárragos). Ostras, caza, foie fresco. Vinos espumosos tipo semi seco o dulce. Normalmente buen acompañante de postres, desde frutas frescas, helados, tartas, etc. Vinos finos o manzanillas. Deben ser un acompañamiento idóneo para aperitivos (aceituna y frutossecos). Espárragos blancos y alcachofas. Quesos de oveja muy curados. Cocina mejicana. Platos muy ácidos, encurtidos, vinagretas. Trufas. Jamón de cerdo ibérico. Pescados fritos, gambas y langostinos. Vinos amontillados u olorosos. Charcutería con pimentón, chacinas con caza mayor (jabalí). Quesos de pasta muy curada de oveja o vaca. Vinos Pedro X. imenez o moscateles. Ideales normalmente para acompañar casi todos los tipos de postres.

## **18 Maridaje en banqueting (I).**

¿Sabes lo que significa la palabra banqueting? Entenderemos por banqueting el tipo de servicio que una empresa ofrece, el cual incluye además de la comida y la bebida, el servicio. Normalmente este servicio se efectúa en salones, palacios, fincas, casas particulares, etc., donde las empresas de banqueting preparan y montan verdaderos restaurantes móviles.

No existe una regla fija a la hora de maridar un menú completo ya que todo ello dependerá del tipo de menú, del número de platos de los que este compuesto, del número de vinos que queramos incluir y del presupuesto que tengamos para maridar dicho menú. Cuando vamos a solicitar los distintos menús que suelen ofertar las empresas de banqueting nos vamos a encontrar que estas ofrecen los vinos de dos maneras distintas: Menús con vinos establecidos. Los distintos menús que ofrece la empresa ya tienen los vinos establecidos, es decir ya se ha maridado con los vinos oportunos. Normalmente son vino que la empresa tiene un gran consumo y compra a precio más bajo por tratarse de grandes cantidades. Estos menús llevan un precio cerrado donde incluye tanto la comida como la bebida. Menús sin los vinos establecidos. La empresa ofrece a los clientes un listado de menús donde solo aparecen los platos con un precio cerrado que no incluyen los vinos, y a parte la empresa ofrece una carta de vinos donde el cliente escogerá los vinos para el menú elegido, normalmente estos aparecen en el listado con un precio por comensal, no por botellas, es decir la elección de un vino le incrementa una cantidad a cada comensal.

A la hora de crear un listado con los vinos oportunos para cada tipo de menú, cuando ofrecemos este con los vinos establecidos, sería pues una misión además de muy compleja muy extensa, por ello vamos a marcar unas pautas las cuales nos harán buscar de manera

sencilla los vinos oportunos para cada tipo de menú, teniendo muy en cuenta como hemos dicho anteriormente el tipo, el número de platos, el número de vinos y el presupuesto destinado a vinos. Dichas pautas para maridar menús con los vinos establecidos serían: Menús compuestos de dos platos más postre, donde hemos de maridar con dos vinos, uno para los dos platos y otro vino para el postre. Aunque dependerá de los tipos de platos que contenga el menú, se puede maridar con un blanco con crianza, un rosado con cuerpo, un vino espumoso o un vino tinto crianza o reserva, es decir un vino que pueda maridar bien con los dos platos. Para el postre podemos hacer un maridaje con un vino espumoso, un vino generoso de licor o un vino dulce natural. Los tipos de vinos, recuerda, deben ir en consonancia con los ingredientes de los platos y su sabor. Menús compuestos de dos platos más postre, donde hemos de maridar con tres vinos, uno para cada plato y otro vino para el postre. Aunque dependerá de los tipos de platos que contenga el menú, se puede maridar el primer plato con un blanco, rosado o tinto joven o incluso un vino generoso y para el segundo plato un vino blanco crianza o un vino tinto crianza, reserva o gran reserva. Para el postre podemos hacer un maridaje con un vino espumoso, un vino generoso de licor o un vino dulce natural. Menús compuestos de tres platos más postre, donde hemos de maridar con dos vinos, uno para los tres platos, otro para el postre. Aunque dependerá de los tipos de platos que contenga el menú, se puede maridar con un blanco con crianza, un rosado con cuerpo, un vino espumoso o un vino tinto crianza o reserva, es decir un vino que pueda maridar bien con los tres platos. Para el postre podemos hacer un maridaje con un vino espumoso, un vino generoso de licor o un vino dulce natural.

## **19 Maridaje en banqueting (II).**

Menús compuestos de tres platos más postre, donde hemos de maridar con tres vinos, uno para los dos primeros platos, otro para el tercer plato y otro vino para el postre. Aunque dependerá de los tipos de platos que contenga el menú, se puede maridar el primer y segundo plato con un blanco, rosado o tinto joven o crianza y para el tercer plato un vino blanco o tinto crianza, reserva o gran reserva. Para el postre podemos hacer un maridaje con un vino espumoso, un vino generoso de licor o un vino dulce natural. Menús compuestos de tres platos más postre, donde hemos de maridar con cuatro vinos, uno para cada plato y otro vino para el postre. Aunque dependerá de los tipos de platos que contenga el menú, se puede maridar el primer plato con un blanco, rosado o tinto joven o incluso un vino generoso, el segundo plato con un blanco o tinto joven o con crianza y para el tercer plato un vino blanco o tinto crianza, reserva o gran reserva. Para el postre podemos hacer un maridaje con un vino espumoso, un vino generoso de licor o un vino dulce natural. Existen además infinidad de posibles combinaciones, pero esta son las más usuales en los menús concertados. Las pautas para maridar menús sin los vinos establecidos serían: Elaborar un listado donde tengamos bien clasificados los vinos por tipos, donde además el cliente pueda consultar la ficha técnica de cada vino donde se explicaran sus características. Tener en cuenta que los vinos que ofrezcamos deben ser fácilmente adquiridos, ya que normalmente este tipo de servicio suele ser a veces para grandes cantidades de comensales. Hacer una compra exhaustiva del vino elegido por el cliente, ya que los que no se utilicen quedarían en nuestra bodega con el inconveniente de no venderlo en futuros eventos, existen empresas de distribución de vinos que incluso admiten la devolución de los botellas no consumidas, mientras estas no estén abiertas y su etiqueta y capsula se encuentren en perfecto estado.