



@hugo_boscovich

“Conectados por la Coctelería”

Episodio 5

Con Antonio Garrido @agarrido &
Antonio Navarro @tony_navarro_359



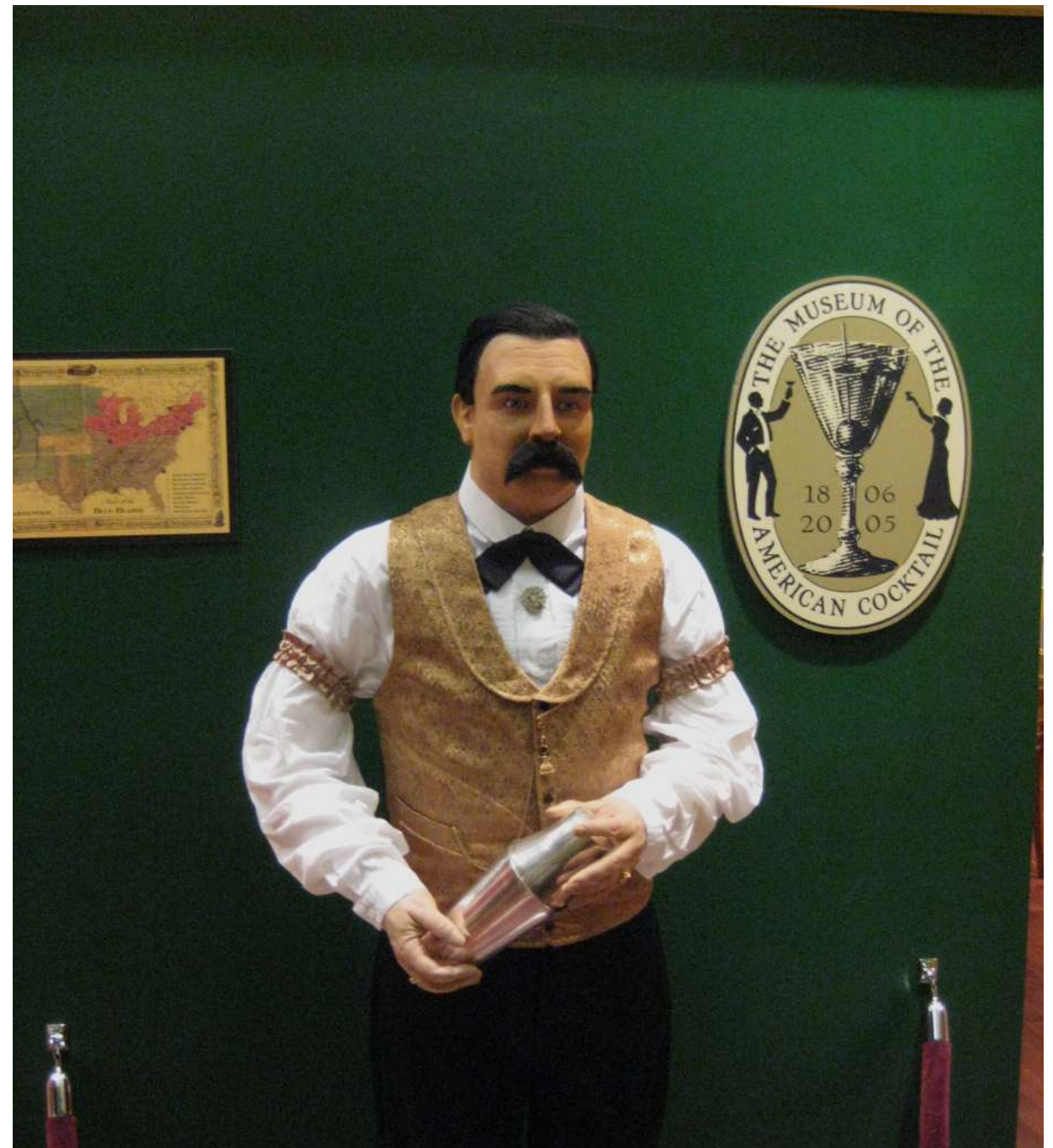
GLOBAL
PREMIUM
BRANDS

Jerry Thomas, el padre de la Coctelería



Sus Comienzos

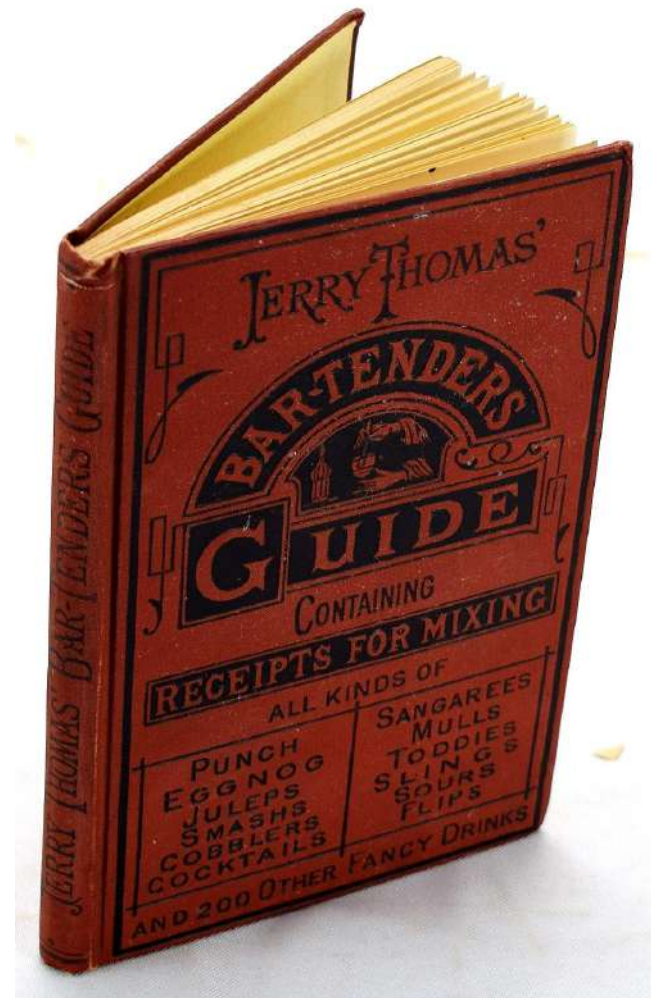
- **todo un innovador :**
 - 1830 nació en Nueva York
 - Comenzó como marinero
 - 1850 propietario de bar,sería el primero de 4 bares
 - Obsesionado por el oro y los minerales preciosos
 - Una nueva manera de mezclar y crear recetas
 - Combinó nuevas creaciones con show
 - considerado como el profesor
 - Nuevas técnicas de mezclado,malabares y joyería



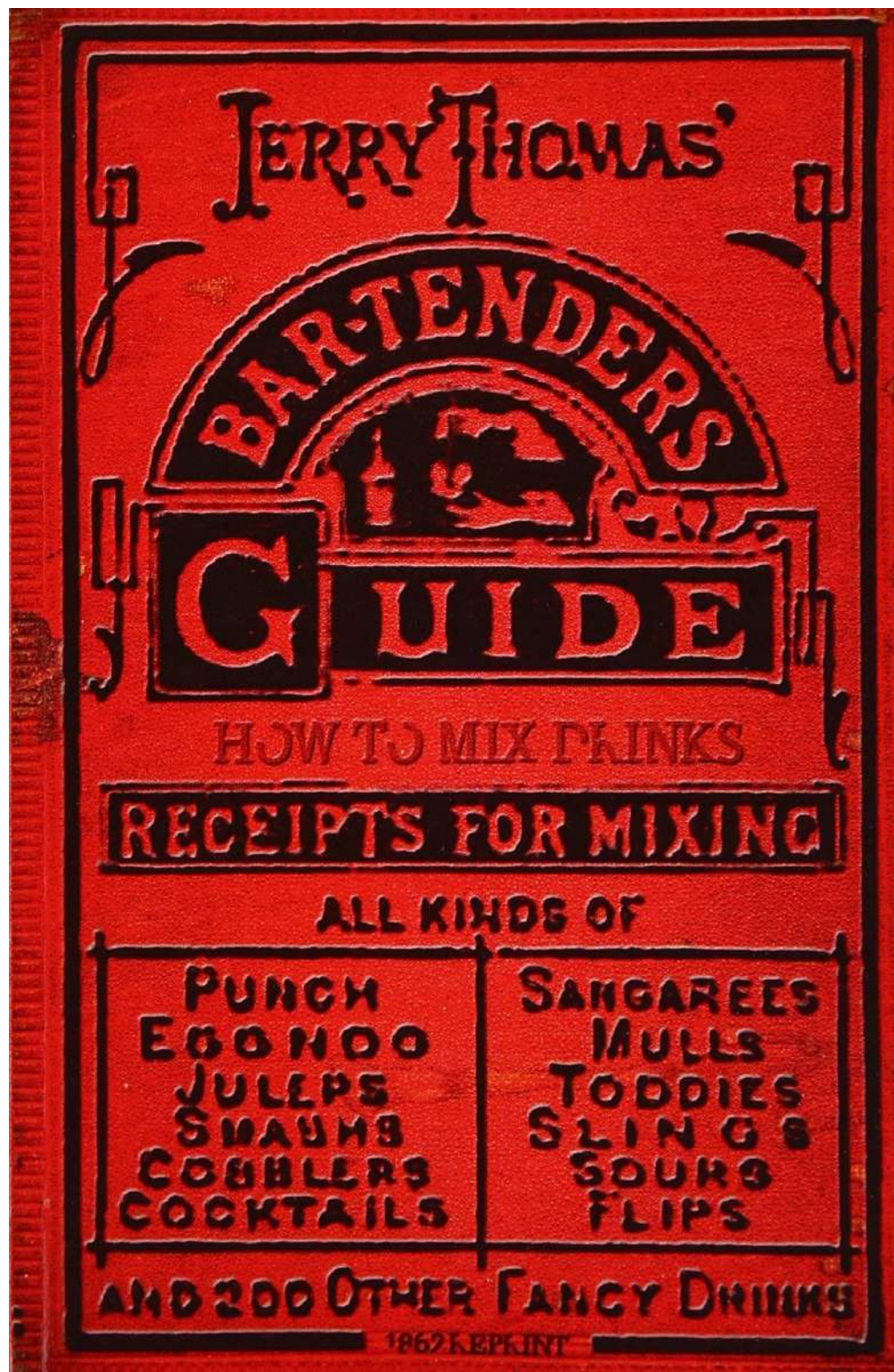
Tocó el éxito

- **Publicaciones :**

- Trabajó y asesoró hoteles (desde 1853) allí inventó nuevas recetas de bitters
- 1859 Realizó gira por Europa mostrando su técnica y cócteles
- Sus recetas más importantes son el “Tom & Jerry” y “Blue Blazzer”
- Blazzer se inventó para distraer a unos Ladrones
- No le gustaba que copiaran sus cócteles
- El primero en publicar un libro sobre receta y cocteles “The Bon Vivant’s companion or how to mix drinks” 1862
- Le siguió en 1876 “ The Bartender Guide” con 50 recetas y decálogo del bartender y la barra
- Su último libro llegaría en 1887.
- Falleció con 55 años de una apoplejía arruinando y solo



"primero tienes que sentir amor y pasión por lo que haces, luego, para despertar los cinco sentidos de las personas, primero tienes que despertar los tuyos y solo así seras un gran bartender".



- Contenidos :

-Ponche

Egg Nog

Julep

Smash

Cobbler

Toddies & slings

Shrub

Destilacion

Clarificados

MANUAL
FOR THE
MANUFACTURE OF CORDIALS,
LIQUORS, FANCY SYRUPS, &c. &c.

AFTER THE MOST COMMON AND APPROVED METHODS NOW USED IN THE
DISTILLATION OF LIQUORS AND BEVERAGES, DESIGNED FOR THE
SPECIAL USE OF MANUFACTURERS, DEALERS IN WINES
AND SPIRITS, GROCERS, TAVERN KEEPERS
AND PRIVATE FAMILIES.

THE SAME BEING ADAPTED TO THE TRADE OF THE UNITED
STATES AND THE CANADAS.

BY
PROF. CHRISTIAN SCHULTZ,
PRACTICAL CHEMIST AND DISTILLER.

Half the quantity given here, or even less, may be made; this recipe being for a party of thirty.

173. Crimean Cup, à la Wyndham.

(For a party of five.)

Thinly peel the rind of half an orange, put it into a bowl, with a table-spoonful of crushed sugar, and macerate with the ladle for a minute; then add one large wine-glass of maraschino, half one of Cognac, half one of Curacao. Mix well together, pour in two bottles of soda-water, and one of champagne, during which time work it up and down with the punch-ladle, and it is ready.

Half a pound of pure ice is a great improvement.

174. Tom and Jerry.

(Use punch-bowl for the mixture.)

5 lbs. sugar.

12 eggs.

$\frac{1}{2}$ small glass of Jamaica rum.

$\frac{1}{2}$ teaspoonful of ground cinnamon.

$\frac{1}{2}$ do. do. cloves.

$\frac{1}{2}$ do. do. allspice.

Beat the whites of the eggs to a stiff froth, and the yolks until they are as thin as water, then mix together and add the spice and rum, thicken with sugar until the mixture attains the consistence of a light batter.

To deal out Tom and Jerry to customers:

Take a small bar glass, and to one table-spoonful of the above mixture, add one wine-glass of brandy, and fill the glass with boiling water, grate a little nutmeg on top.

Adepts at the bar, in serving Tom and Jerry, sometimes adopt a mixture of $\frac{1}{2}$ brandy, $\frac{1}{4}$ Jamaica rum, and $\frac{1}{4}$ Santa Cruz rum, instead of brandy plain. This compound is



Juice of half a lemon, peel of quarter of a lemon; sugar and nutmeg to taste; a sprig of verbena. Flavor it to taste with extract of pineapple. Strain, and ice it all well. This is a delicious beverage, and only requires to be tasted to be appreciated.

195. Badminton.

Peel half of a middle-sized cucumber, and put it into a silver cup, with four ounces of powdered sugar, a little nutmeg, and a bottle of claret. When the sugar is thoroughly dissolved, pour in a bottle of soda-water, and it is fit for use.

196. MISCELLANEOUS DRINKS.

197. Blue Blazer.

(Use two large silver-plated mugs, with handles.)

1 wine-glass of Scotch whiskey.

1 do. boiling water.

Put the whiskey and the boiling water in one mug, ignite the liquid with fire, and while blazing mix both ingredients by pouring them four or five times from one mug to the other, as represented in the cut. If well done this will have the appearance of a continued stream of liquid fire.

Sweeten with one teaspoonful of pulverized white sugar, and serve in a small bar tumbler, with a piece of lemon peel.

The "blue blazer" does not have a very euphonious or



BLUE BLAZER.

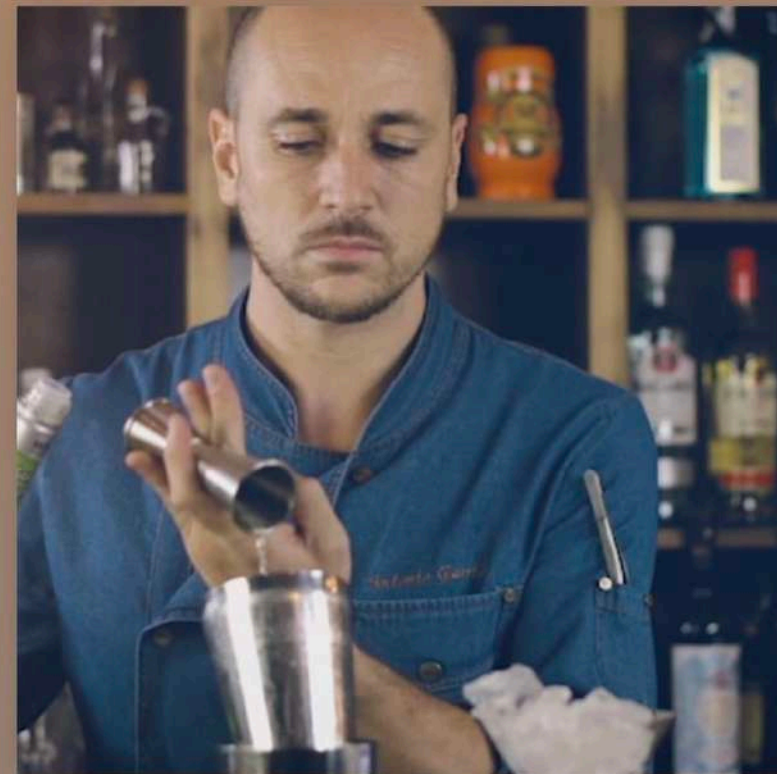
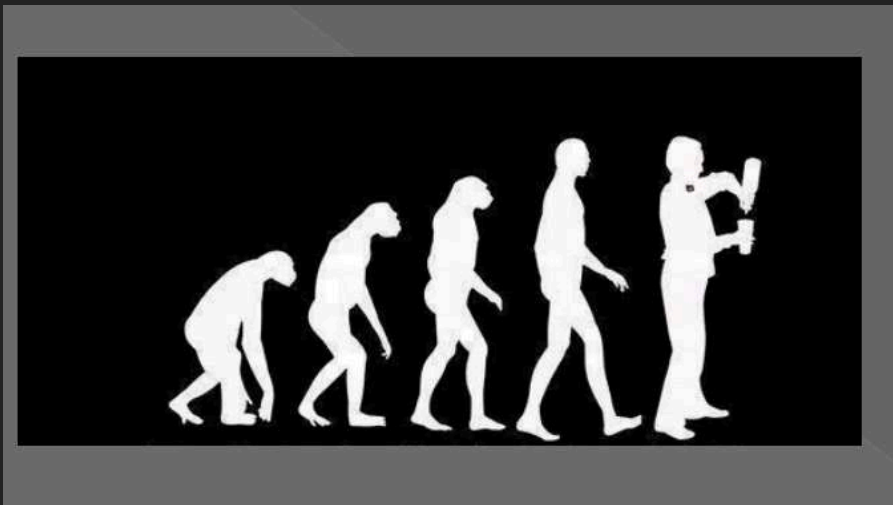


to the palate than it
izing for the first time
unding this beverage,
on that it was a nectar
e novice in mixing this
scald himself. To be-
quid from one mug to
practise for some time

Decanter Bitters.

359,Cambio y evolución

Antonio Garrido



@agarrido359



Cuando, como y porqué ??

- CUANDO : No existe una edad
Cierre de una etapa
Situaciones personales
- COMO : Consciencia
Profesional
Sutil
- PORQUE : Nuevos retos - Motivación
Situaciones personales
Comodidad

¿¿Donde quieres llegar??

¿¿Qué estas dispuesto a hacer??

- Iniciativa – Uno mas.
- Metas – Establecer objetivos.
- Relaciones – Equipo.
- Disposición - 24/7.
- Aprendizaje – Formación.
- Hábitos – Cuidado personal.
- Imagen – Personal o Local.
- Confianza - Creer en uno mismo.

Formación en el bar: éxito o frustración

Tony Navarro



[TONY NAVARRO]



TELEFONO: 653146784
IG: @tony_navarro_359

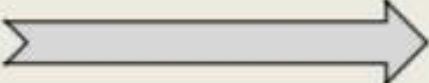
"COMPARTIR ES VIVIR: SI SIEMPRE LO ES"

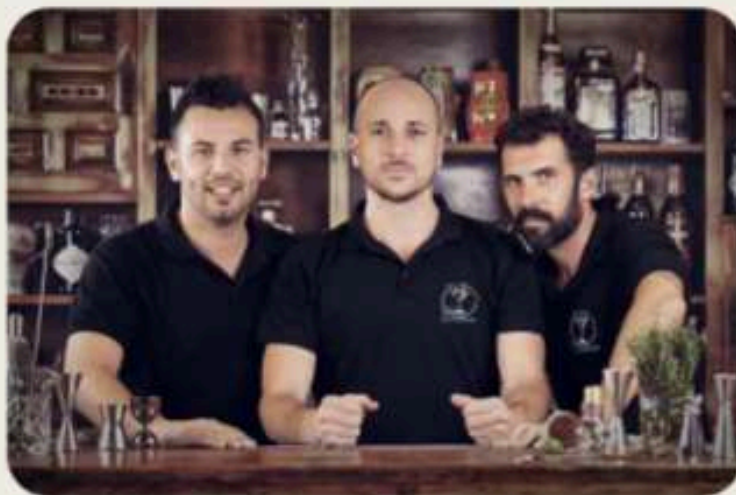
Recuerdo que la primera vez que impartí formaciones fue en el año 1999, trabajaba en una carpintería y sin darme cuenta empecé a dar charlas sobre como barnizar distintos tipos de madera. Era algo enriquecedor.

De ahí hasta ahora van ya 20 años en los que he pasado por ser un Barman de pacotilla en un Night Club, propietario de negocio, vivir el boom del Gin Tonic, liderar proyectos que me parecieron retos más que otra cosa, emprender el viaje 359 y trabajar como Brand Ambassador de Bacardí en la actualidad.

**LA FORMACIÓN ES LA VIA DEL APRENDIZAJE Y DEL
CRECIMIENTO PERSONAL
Y PROFESIONAL...**

[IDENTIFICA UNA DISCIPLINA]

- ☐ COCKTAIL BAR/REST.  HEAD BARTENDER
- ☐ BAR SCHOOL  TEACHER
- ☐ SPIRITIT COMPANY  BRAND AMABASSADOR



[SER FORMADOR]

[HEAD BARTENDER]

- ☐ ESTUDIA LAS NECESIDADES DEL LOCAL
- ☐ COMUNICA CON SUS SUPERIORES
- ☐ IDENTIFICA NECESIDADES Y TIPOS DE CONSUMO
- ☐ DESARROLLA UN MENÚ
- ☐ FORMA AL EQUIPO DE BAR Y SALA



[HEAD BARTENDER]

ÉXITO

- SE RESPETA DESARROLLO
- EQUIPO ENTIENDE EL CONCEPTO
- 80% DEL MENÚ TIENE ROTACIÓN
- INGRESOS MENÚ INCREMENTA VALOR
- EQUIPO ESPERA SIGUIENTE PASO

FRUSTRACIÓN

- COMPAÑEROS DISPERSOS
- DISPERSIÓN = NO ENTENDER
- MENÚ NO FUNCIONA
- MENÚ NO APORTA VALOR
- EQUIPO NO COMPROMETIDO

[TEACHER]



- ☐ VALORA LAS NECESIDADES DEL MERCADO
- ☐ DISEÑA DIFERENTES NIVELES DE FORMACIÓN
- ☐ CREA ESPECTATIVAS / TRANSMITE PASIÓN
- ☐ IDENTIFICA NECESIDADES DE CADA ALUMNO (REFUERZO vs POTENCIAR)
- ☐ REALIZA EXAMENES O QUIZZ

[TEACHER]

ÉXITO

- ATENCIÓN = BUEN CONTENIDO
- PROGRESIÓN ADECUADA ALUMNOS
- SE ENTIENDES CONCEPTOS CLAROS
- CAPACITACIÓN PERSONAL CORRECTA
- NIVEL DE NOTAS MEDIO/ALTO
- GANAS DE SEGUIR APRENDIENDO

FRUSTRACIÓN

- BAJA ATENCIÓN = MAL CONTENIDO
- CONCEPTOS NO ENTENDIDOS
- MALA PROGRESIÓN PERSONAL
- NO APORTAS VALOR PERSONAL
- NIVEL DE NOTAS BAJO

[BRAND AMBASSADOR]

- ☐ CONOCE Y CREE EN EL PRODUCTO DE LA COMPAÑÍA
- ☐ CAPACIDAD DE TRANSMITIR VALORES E INTRINSECOS DE CADA BRAND
- ☐ CONOCE TU ZONA DE TRABAJO VALORA EL POTENCIAL
- ☐ AYUDA AL EQUIPO DE VENTAS
- ☐ AYUDA AL PUNTO DE VENTA
- ☐ AUMENTA EL VALOR DE LA MARCA



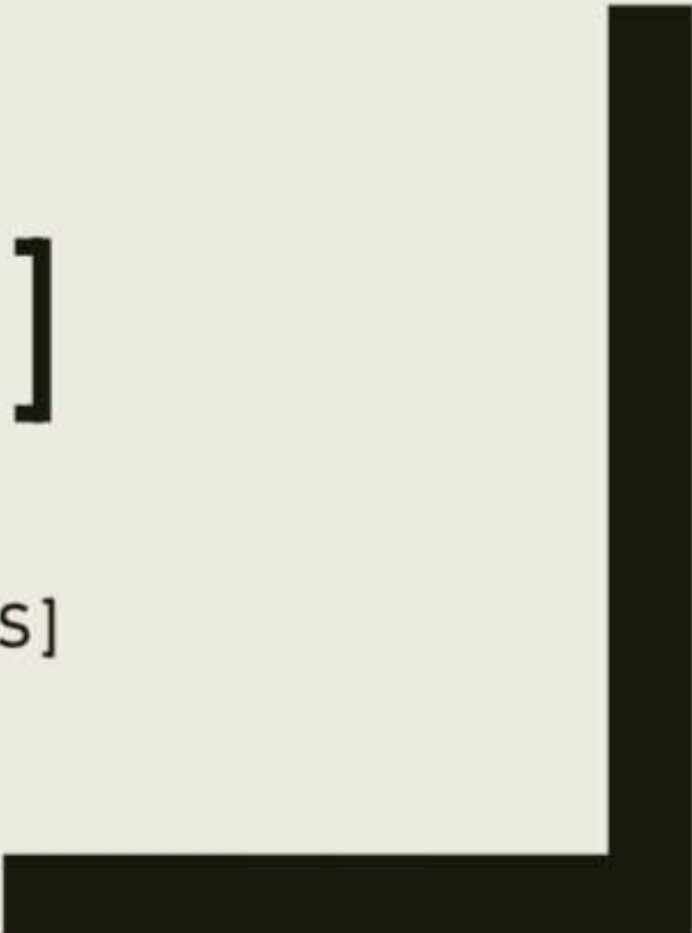
[BRAND AMBASSADOR]

ÉXITO

- ALTA ATENCIÓN EN FORMACIONES
- CREAR NECESIDAD EN PDV
- EL PDV CREE Y TRABAJA EL PRODUCTO
- IMPLANTACIÓN DE MENÚ
- CREAS NEXO CON EQUIPO DE VENTAS

FRUSTRACIÓN

- FORMACIONES SIN DIRECCIÓN
- EL PDV NO VALORA TU TRABAJO
- MALA COMUNICACIÓN CON SALES
- NO INCREMENTA VALOR AL PDV
- SENSACIÓN PERDIDA DE TIEMPO



[GRACIAS]

[COMAPARTE TUS CAPACIDADES]