



Restauración Colectiva

El portal de referencia para los profesionales del sector

Te encuentras en Inicio / A fondo / Gestión / legislación /

Puesta en marcha de una herramienta de gestión: todo lo que hay que saber

Puesta en marcha de una herramienta de gestión: todo lo que hay que saber

Martes, 22 de octubre 2019

A veces nos da miedo enfrentarnos a la implementación de una herramienta de gestión. Pensamos en el tedioso trabajo de incorporar los datos y nos desanimamos, sin analizar las grandes ventajas que puede suponer. Un buen *software* nos puede ayudar a gestionar redes de centros, locales o satélites de una cocina central... garantizando un ahorro de entre el 3% y el 15% en el coste de la materia prima, garantizando el respeto de la normativa, y digitalizando las tareas más recurrentes.

El responsable de una empresa de colectividades, un centro, una cocina central o de un restaurante, como cualquier dueño de negocio, necesita conocer la rentabilidad de su actividad a finales de mes o de año... por supuesto, antes del cierre del ejercicio, momento en el que ya nada se puede cambiar. Entonces, ¿por qué más del 90% de las empresas y centros de restauración no tienen herramientas de anticipación y gestión de costes?

Cada empresa dispone normalmente de una herramienta informática para gestionar su previsión, aunque sólo sea un Excel. Una herramienta de gestión más avanzada, nos permitirá calcular los costes teóricos y, por tanto, el margen teórico en función de las ventas. Esto permite anticipar las desviaciones, identificar los productos con márgenes bajos o altos, estimar los volúmenes de compra por producto y proveedor para negociar mejor, calcular automáticamente las cantidades de materias primas a comprar para la producción, etc.

Estas herramientas se denominan CAPM, ERP, herramienta de gestión... y todas funcionan de la misma manera: a partir de los costes unitarios de cada producto, el *software* calcula todas las necesidades y realiza todas las simulaciones. Toda la industria, los supermercados, los minoristas y las empresas de servicios se equiparon con estas herramientas entre los años 1990 y 2000.

¿Por qué la restauración no tiene a menudo estas herramientas? ¿Por qué la gestión de un centro o de un grupo de centros, restaurantes o cocinas se hace demasiado a menudo de una manera más o menos 'aproximada'?

¡Peculiaridades de la restauración!

Imagina una planta de fabricación de mesas. Estas mesas están hechas de ingredientes: diferentes tipos de madera, tornillos, barniz, acero, etc.

Ahora imagina que cada ingrediente de la mesa puede venir de diferentes proveedores según la disponibilidad, pero cada proveedor tiene sus propios artículos (madera, tornillos, barniz...) y son diferentes de un proveedor a otro, sin la posibilidad de comparar estos productos entre ellos ya que no existe un código de artículo homogéneo. Obviamente, los precios de estos artículos varían de un proveedor a otro.

Piensa que cada ingrediente en la mesa tiene una vida útil limitada de unos pocos días, por lo que es imposible almacenar demasiados productos por adelantado. Además, debe mantenerse la trazabilidad de cada fuente de producto para saber en qué mesa se ha utilizado el producto.

Queda también valorar que cada parte de la mesa tiene un peso variable y que la cantidad que entregada por el proveedor nunca es exactamente la ordenada, o que el producto entregado no es del mismo productor...

A esto hay que añadir el hecho de que cada parte de la mesa tiene su propia tasa de pérdida de material durante el montaje, que depende del proceso de fabricación...

Imagina también que la propia mesa tiene una vida útil limitada y que, por lo tanto, debe producirse en el lugar de consumo o cerca de él...

Y por último, imagina que esta fábrica no produce una mesa, sino varios cientos de productos diferentes, todos con las mismas restricciones...

¡En todo eso radica la particularidad del negocio de la restauración colectiva! Incluso soluciones capaces de gestionar plantas de fabricación de aviones no son adecuadas para gestionar un negocio de restauración.

Desde cálculos hasta conformidades reglamentarias

Lo beneficios de una herramienta de gestión son obvios:

- Calcular automáticamente la cantidad de productos necesarios para una producción con el fin de evitar mermas y exceso de existencias si hace un pedido excesivo, y rupturas de *stock* si si hace un pedido insuficiente.
- Ajustar los precios de venta para mantener el mismo margen incluso si los ingresos aumentan.
- Identificar el impacto del incremento del precio de un producto, en el margen total, para tomar las medidas adecuadas.
- Y, por supuesto, no hablemos de las limitaciones reglamentarias: estas herramientas permiten disponer de todos los informes y ediciones de conformidad necesarios sobre alérgenos, etc.

¿Cuáles son los principales obstáculos que hay que superar?

De hecho, sólo hay una dificultad real a resolver para la implementación de una herramienta de gestión: 'los datos', como los llamamos en informática. Es decir, los datos que se utilizarán para realizar los cálculos.

La agregación de estos datos es a menudo problemática. Es necesario recuperar las fichas técnicas o recetas (que generalmente se encuentran en el cuaderno del cocinero) y todos los datos de los proveedores. Una vez se tengan estos datos, se deberán introducir en una herramienta de gestión... éste es realmente el paso más largo y tedioso.

¿Y cuáles son las soluciones?

Los principales distribuidores pueden proporcionar en Excel los datos de los artículos que se compran; estos datos pueden ser importados a la mayoría de las herramientas de control.

Las herramientas de control dedicadas al sector de la restauración pueden ser 'precargadas' a partir de una lista de recetas y artículos; esto es una ventaja ya que, a menudo es más fácil modificar los datos existentes, que crearlos. Una vez completado este paso, ¡no hay más restricciones!

Existen nuevos *softwares*, más o menos completos, adaptados a los problemas de la restauración social y colectiva, y listos para ser utilizados.

La herramienta 'todo-en-uno' de Easily, por ejemplo, facilita muchísimo la gestión de la multiplicidad de artículos para la misma receta e integra automáticamente los datos del proveedor. Permite además gestionar redes de centros, locales, satélites de una cocina central... garantizando un ahorro de entre el 3% y el 15% en el coste de los materiales, garantizando el respeto de la normativa, y digitalizando las tareas más recurrentes, todo ello sin complicadas configuraciones.

En conclusión, incluso para gestiones complicadas como las de la restauración, existen nuevas soluciones muy simples y muy completas que facilitan el control del margen y el presupuesto de una empresa de restauración, restaurante o centro de colectividades.

Contacta con [Easily](#) o accede a su web a través de nuestro directorio de empresas.

Noticias Relacionadas

- [La relación entre empresa y proveedor: una cadena de valor si no se convierte en 'maltrato'](#)
- [Rapidez, estrategia y recuperación: claves para gestionar una crisis en redes sociales](#)
- [A debate la nueva Ley de Contratación Pública: el precio sigue estando en el punto de mira](#)
- [En marcha una plataforma de indicadores de calidad para la restauración hospitalaria](#)

Thomas Guerin es actualmente responsable comercial de [Easily](#) para España. Máster en 'E-Turismo & Técnicas de Comercialización' (2005-2006) por la Escuela Técnica Profesional CETT (Barcelona), está especializado en el mercado francés y español de la restauración social y colectiva. Es experto en mercados públicos (colectividades y licitaciones). @: TGuerin@easily.com.