



La Gestión de Compras: elemento clave para la rentabilidad en restaurantes y hoteles



Geraldine Huerta
 Ceo Match emprendedor,
 Asesora de negocios gastronómicos

Tanto en el sector de restaurantes y hoteles, la gestión de compras se convierte en un pilar fundamental para obtener los resultados esperados. No solo se trata de adquirir los insumos necesarios, sino de hacerlo estratégicamente para optimizar costos, mantener la calidad y garantizar la sostenibilidad del negocio.

En un sector donde los márgenes son ajustados, cada decisión de compra puede marcar la diferencia entre un negocio rentable y uno que lucha por sobrevivir.

El impacto de la gestión de compras en los negocios

Control de costos y rentabilidad

El costo de los insumos representa un porcentaje significativo de los gastos operativos. Una buena negociación con proveedores, la identificación de precios competitivos y la optimización de volúmenes de compra pueden reducir drásticamente los costos sin comprometer la calidad.

En mi experiencia como category manager, logré reducir un 15% los costos de materias primas como el bakery congelado al realizar un consolidado de productos.

Garantía de calidad

En el rubro gastronómico, la calidad de los insumos es clave para la satisfacción del cliente. Una buena gestión de compras asegura la selección

de proveedores confiables que puedan mantener estándares consistentes.

Reducción de merma por vencimiento

En restaurantes y hoteles, el desperdicio de alimentos puede ser un problema crítico. Una correcta planificación de las compras, alineada con la demanda real, ayuda a minimizar pérdidas.

Estructurando una gestión de compras eficiente.

1. Análisis de necesidades:

Antes de comprar, es fundamental entender qué se necesita y en qué cantidad. Esto se logra analizando patrones de consumo, temporadas altas y bajas, y las preferencias de los clientes.

2. Selección estratégica de proveedores:

No todos los proveedores son iguales. Es importante evaluar su capacidad de respuesta, calidad, precios y cumplimiento. Herramientas digitales como SAP o un ERP te ayudarán en la gestión.

3. Negociación y acuerdos a largo plazo:

Negociar contratos anuales o semestrales puede garantizar precios más estables y reducir riesgos de fluctuaciones.

4. Seguimiento y evaluación:

La gestión de compras no termina al

recibir los insumos. Es necesario medir constantemente el desempeño de los proveedores, el cumplimiento de las entregas y el impacto en los costos operativos.

KPIs claves que debes considerar en la gestión de compras.

Para saber si tu estrategia está funcionando, monitorea estos indicadores:

Costo de bienes adquiridos (COGS): Cuánto estás gastando en insumos y cómo impacta en la rentabilidad.

Food cost: no debería superar el 35% de tu P&L.

Rotación de inventario: Evalúa la frecuencia con la que los insumos se renuevan.

Merma: Porcentaje de productos que no se utilizan y se pierden.

Nivel de cumplimiento del proveedor: Mide la puntualidad, calidad y consistencia de las entregas.

Tiempo de ciclo de pedidos: Desde la orden hasta la recepción, asegurando que no haya interrupciones en la operación.

En un mercado competitivo como el de restaurantes y hoteles, la gestión de compras no es un área operativa más; es una ventaja estratégica. Garantiza rentabilidad, calidad y sostenibilidad, mientras refuerza la experiencia que ofreces a tus clientes.