

Paco Roncero; chef de La Terraza del Casino “El Gestor de Cocina está teniendo muy buena aceptación”

Paco Roncero, jefe de cocina del Casino de Madrid y galardonado en 2006 con el Premio Nacional de Gastronomía, creó en 2003 una herramienta de software de gestión de los productos y servicios propios de un restaurante. RESTAURACIÓN NEWS ha tenido la oportunidad de charlar con este destacado cocinero y conocer de primera mano las características más sobresalientes de su famoso Gestor de Cocina. Se trata de una aplicación de gestión y control que permite que una empresa de catering, una bodega, un hotel o un restaurante tengan la información de su establecimiento perfectamente organizada. Profesionales del sector como Alberto Chicote, Firo Vázquez, Koldo Royo o Juan Pozuelo también lo utilizan en sus negocios.

¿Cómo surgió la idea de crear este Gestor de Cocina?

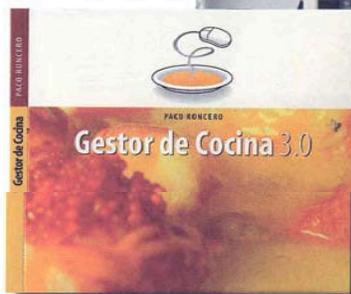
Nació como una necesidad propia para ordenar el recetario del Casino de Madrid y para gestionar todas las cuestiones relativas al restaurante como escandallos, proveedores, vinos, etcétera.

¿Por qué una empresa dedicada al negocio de la restauración u hostelería debería adquirir un programa de estas características? ¿qué beneficios reporta?

Entre otras ventajas, facilita el trabajo y ayuda a controlar los pedidos. Uno de sus módulos más importantes es el control de costos y escandallos, saber a cuánto compro para saber a cuánto vendo. De esta forma nos ahorramos quebraderos de cabeza.

Actualmente se encuentra disponible la versión 4 de esta herramienta, ¿qué mejoras se han introducido con respecto a las primeras versiones?

Se ha perfeccionado la integración entre algunos de los módulos ya existentes (recetas base y fichas de producción) y otros como el módulo de salones se ha renovado con una apariencia visual más agradable y numerosas posibilidades. Se han creado, asimismo, seis nuevos módulos destinados al tema de gestión de almacenes: los pedidos a proveedores y de clientes, los albaranes y temas de facturación e inventarios. Los pedidos se realizan rápidamente al tenerse en cuenta todo el detalle de las fichas de producción y menús para que el programa calcule las cantidades y recomiende los proveedores más económicos o los favoritos. Además, se ha incluido una gestión del inventario para que, al receptionar la mercancía, se registren los albaranes y la mercancía se introduzca en los distintos almacenes, incrementando los stocks y modificando los precios unitarios de los productos. Luego, al generar las facturas de los clientes



(a medida que consumen raciones o menús), se descuenta la materia prima teóricamente consumida. También permite realizar movimientos entre almacenes y no sólo conocer el stock existente, sino dónde se encuentra, así como fijar stocks mínimos de seguridad. Es un pack bastante completo y con buena aceptación.

¿Ha pensado en una quinta versión?

Ya se está trabajando en ella e irá integrada en nuestro propio módulo de TPV, pensado principalmente para su uso con terminales táctiles, y diseñado tanto para la venta en barra como en salones o incluso la venta de mercancía en una tienda, ya que permite la lectura de códigos de barras. También contemplará un módulo de gastos varios y otro destinado a la gestión de personal y todo lo referente a planificación de turnos y horas extras, registro de entradas y salidas, envío de avisos o gestión de vestuario y permisos. Con todo esto, y si juntamos ingresos y gastos, sabremos la rentabilidad del negocio de un vistazo rápido, y por eso también irá otro módulo que calcula precisamente eso: la rentabilidad a partir de la facturación y gastos de proveedores, personal y otros. Por otra parte, un nuevo módulo destinado al registro de las elaboraciones que se hacen en el día a día registrará los lotes de

los productos utilizados. La parte de albaranes también se ha ampliado para recoger los lotes de los productos recibidos, y eso da pie a la trazabilidad, la cual también se podrá realizar con la nueva versión 5.0.

¿De qué manera han valorado y tenido en cuenta las necesidades de su cartera de clientes a la hora de desarrollarlo?

Siempre animamos a nuestros clientes a que nos digan lo que echan de menos en el programa, o lo que les gustaría que hiciese, o lo que les sería de gran ayuda. Cuando un cliente nos comenta algo, lo analizamos, vemos si podría encajar tanto con el planteamiento del programa como con el público en general al que va destinado, y si lo vemos factible nos ponemos con ello. No nos gusta tener versiones del producto particularizadas para clientes ya que resultan complicados de mantener, y por eso preferimos escuchar lo que nos comentan y si encaja integrarlo.

¿Qué diferencia a este gestor de cocina con respecto a otras herramientas similares? ¿dónde reside la clave de su éxito?

Es un software hecho por un cocinero y dirigido a cocineros y restauradores, hemos sabido plasmar las necesidades reales. ● J. PALAZÓN

