

# PRONÓSTICO DE CONSUMO



Como se explicó anteriormente, la FASE DE PLANEACIÓN OPERATIVA DE LA GESTIÓN DE A&B busca optimizar el uso de los diferentes recursos de la empresa mediante el análisis de las diversas situaciones que se puedan presentar en el transcurso de la operación. La principal ayuda es el Pronóstico (Forecast) de consumo, que teniendo en cuenta el histórico de ventas, las reservas, el potencial de consumo y el sentido común, aproximan al gestor al proceso de compra de materia prima.



El Pronóstico de consumo es una herramienta administrativa usada en la fase de planeación de la Gestión de A&B que se refleja en un documento (físico o digitalizado) de interpretación y análisis que permite establecer unas "posibles" ventas de un producto(s) del negocio basados en datos históricos de venta para el mismo período del año(s) anterior(es), así como las tendencias y el contexto en el que se realiza la operación de los A&B para un período determinado; este período está en directa relación con el período entre compra y compra de materia prima, que a su vez está en directa relación con la capacidad de pago, almacenamiento y producción del negocio. Una vez se defina el pronóstico, este permitirá el desarrollo de otros presupuestos (de materia prima, de personal, de recurso financiero).

Pero se suscita la pregunta, ¿cómo iniciar esta actividad de planeación? Para ello se presentan unos pasos y consejos, para el desarrollo del pronóstico de consumo:



a)

Si se tienen a mano los históricos de consumo o el presupuesto de personas y servicios a prestar en cada uno de los ambientes de producción de A&B para un período similar de años anteriores, se pueden tomar como base del pronóstico a realizar. Si la situación de diseño del pronóstico de consumo está relacionada con un número bastante aproximado de servicios, ya preestablecidos por los turnos de la empresa, los eventos programados o situaciones similares, el proceso de planeación se hará más sencillo porque se parte de un requerimiento ya hecho

b)

Por otro lado, los precios de mercado de la materia prima y los requerimientos preestablecidos, así como el análisis del contexto propio de la operación pueden ayudar en la fase de planeación



c)

El "Sentido común" es otra herramienta de gran ayuda en esta etapa, ya que el mismo me permite acercarme a ese "futuro inmediato" de producción. Un ejemplo claro puede ser el referido a la necesidad de atender un evento de conmemoración de una empresa (20 años de funcionamiento) fuera del lugar de producción, con una posibilidad de un "bloqueo de transporte" por parte de las asociaciones de taxistas; en este caso debo prever vías alternas de llegada, cambio de fecha o la provisión de un menú "más sencillo" que el pactado para tal ocasión.

A continuación, se presenta una situación recreada para un establecimiento gastronómico (restaurante de 2 tenedores, con salón principal – servicio de desayuno (buffet), almuerzo (a la carta y menú del día), cena (a la carta), una cafetería – servicio desayuno (menú) y de bebidas frías/calientes y acompañamientos (tortas, sándwiches, etc.) - y servicio de eventos a domicilio ubicado en el Centro Internacional de Bogotá, mes de marzo de 2018 (día del lunes 19 al lunes 26) y un período de compra de 8 días (1 más que el de funcionamiento, que son 7 días):



AMBIENTE	SERVICIO	LUNES	HISTÓRICO CONSUMO (HC)
SERVICIO EN SALÓN (capacidad 70 personas)	DESAYUNO	35	45
	ALMUERZO	50	35
	CENA	35	30
	EVENTOS	20	
	OTROS	10	40
CAFETERÍA (capacidad 70 personas)	DESAYUNO	50	45
	CAFÉ Y BEBIDAS	90	80
	OTROS		
OTROS SERVICIOS (DOMICILIOS)	CUMPLEAÑOS BIOS	50	
<b>SUMATORIA PARCIAL3</b>		<b>40 servicios</b>	



De esta manera se componen para el resto de días y de allí se deriva la consecución de materia prima según el servicio, personal y recursos financiero entre otros asuntos. Para el caso que nos ocupa para el servicio de "desayuno" en "Salón principal", por ejemplo:



AMBIENTE	SERVICIO	LUNES	HISTÓRICO CONSUMO (HC)	NOTAS
SERVICIO EN SALÓN (capacidad 70 personas)	DESAYUNO ALMUERZO CENA	35 50 55	45 35 30	ALISTAR BUFFET PARA 35 PAX COMPUESTO DE PAN FRANCES/BLANDITO, BEBIDA CALIENTE (CAFÉ/TE/CHOCOLATE), HUEVOS 70 (2 POR PERSONA) – 60 EN TORTILLA, 10 TIBIOS, JUGO NARANJA 35 PERSONAS. PERSONAL: EN COCINA 2 PERSONAS – 1 ENTRA 5:30 AM ALISTAMIENTO MATERIA PRIMA, SEGUNDO 6:30 AM, EN SERVICIO 1 MESERO Y 1 AUXILIAR

De esta manera se puede establecer el análisis para el resto de días.



## OTROS RECURSOS

Peña, A. (2010). Contabilidad Hotelera, de Restaurantes y de Gestión.



Libro digitalizado con los contenidos de gestión y control de A&B

El pronóstico de ventas



Artículo digitalizado sobre las características del pronóstico de ventas

Como se realizan pronósticos de ventas



Video