



Restauración Colectiva

El portal de referencia para los profesionales del sector

Te encuentras en Inicio / Empresas / Proveedoras /

Save up Market presenta su plataforma de compras en RC_MeetingPoint

Marc Ferré, director general de Save up Market.

Save up Market presenta su plataforma de compras en RC_MeetingPoint

Miércoles, 31 de enero 2024

La gestión de compras de alimentación y bebida en el sector de las colectividades es estratégica. **Marc Ferré**, director general de Save up Market, nos da su opinión sobre este campo y el trabajo de la compañía que dirige; una marca que estará presente en el espacio '[Restauración en colectividades: meeting point](#)' de Hostelco&Restaurama.

Como ya sabéis, entre el 18 y el 21 de marzo próximos se celebrará, en el marco de las ferias Hostelco & Restaurama (Barcelona), la primera edición del evento 'Restauración en colectividades: meeting point'. Una nueva área que reunirá a proveedores y operadores del sector y en la que se celebrará la sexta edición del '[Congreso de Restauración Colectiva](#)' (#CRC24).

Save up Market es una compañía especializada en restauración colectiva y una de las empresas expositoras del espacio. Con más de 20 años de experiencia en la gestión de compras, su objetivo principal es el control de costes y la negociación constante de precios y condiciones de compra para sus clientes.

A través de su [Marketplace](#) se pueden gestionar todos los pedidos de alimentación, bebida, menaje, limpieza, celulosa, desechables, maquinaria de cocina y todo lo que un negocio necesita para ser más rentable.

Marc Ferré, director general de la compañía, nos contesta a continuación a unas preguntas, para ofrecernos su visión sobre la gestión de compras en colectividades.

– ¿Qué destacarías de la idiosincrasia de la gestión de compras de alimentación y bebidas en el sector de las colectividades?

– La gestión de compras de alimentación y bebida en el sector de las colectividades es estratégica. Una buena gestión de compras de F&B es necesaria e importante en todos los sectores, pero especialmente en la restauración colectiva, puesto que está en juego la rentabilidad de las operaciones que se llevan a cabo, sea desde cocinas centrales o cocina *in situ*. En nuestro sector esta gestión es estratégica tanto por la elección de los proveedores y productos que mejor se adaptan a las necesidades de los clientes y comensales finales, como por el impacto directo en la cuenta de resultados a nivel de costes.

– ¿Cuáles crees que son los retos de cara al futuro?

– Los retos de futuro deben ser la simplificación de la operación de compra, que pasa por la digitalización de la misma. Nos hemos acostumbrado a hacer las cosas demasiado complicadas y en el fondo todo es más simple de lo que parece. La simplificación debe venir acompañada de una buena tecnología que te permita conocer el mercado en la máxima amplitud posible y tomar decisiones rápidas y coherentes con el fin de hacer cada día más eficiente cada acción de compra.

– El sector de la restauración colectiva es un sector bastante opaco. Las propias empresas proveedoras, muchas veces, no saben exactamente cómo entrar por desconocimiento. ¿Qué fortalezas destacarías de trabajar con colectividades, respecto a otro sector horeca?

– He tenido la suerte de trabajar en otros sectores y la opacidad en ciertas áreas es común en todos ellos. Respecto de otros sectores, en la colectividad tienes tres ventajas clave: cierta estabilidad en el servicio, visibilidad a medio-largo plazo y definición controlada del *portfolio* de producto que necesita. Estos tres factores son muy importantes a la hora de negociar con un proveedor, ya que les ofreces lo que necesitan para poder presentar su mejor propuesta (volumen, estabilidad y *portfolio* controlado).

– ¿Qué ventajas ofrece un sistema como el de Save up Market para proveedores y operadores?

– Un sistema como el de Save up Market ofrece unas claras ventajas de gestión para el operador y de crecimiento estable para el proveedor. Para el operador ponemos a su disposición un sistema sencillo y eficiente de dirección y control de costes. Trabajar con Save up Market te da la garantía de tener tus costes en buenas manos. Nuestro punto fuerte es el conocimiento del mercado y la simplificación de los procesos de compra. Comprando con nosotros tienes la seguridad de tener siempre buenas condiciones de compra y siempre trabajarás con proveedores de primer nivel y conocedores de tu sector. Para el proveedor ofrecemos la garantía de crecimiento. Nosotros nos encargamos de toda la gestión de precios, tarifas, fichas técnicas y negociaciones del día a día y eso

permite a operador y proveedor trabajar en un entorno amable y sencillo en el que se encuentran para hablar de servicio y producto. Permitimos a ambas partes obviar la parte más 'fea' de todo el proceso y generamos un entorno amable, sencillo y cómodo en el que crecer juntos.

– **¿Qué papel juega la digitalización en un sistema de compras de f&b?**

– La digitalización de las compras ya no es un reto, sino una necesidad y no de futuro si no inmediata. En un entorno digital, la compra ni debe ni puede quedar atrás. Hoy en día con sistemas como el de Save up Market, puedes decidir qué van a comprar tus centros, a quién lo van a comprar y cuándo deben comprarlo. Todos estos parámetros los puedes definir de un modo sencillo, fácil y ágil. Además, luego tienes los reportes de operaciones que te permiten controlar si estos parámetros están en línea con los objetivos que tenías en la gestión de tu negocio. Esta digitalización de las compras nos ha permitido obtener a nivel general y por cliente un gran *KPI*, que es el IPC propio de cada uno de nuestros clientes. Gracias a esa digitalización, podemos decirte mes a mes cuál es tu índice de precios al consumo y ese dato es básico para la buena gestión de tu negocio.

Contacta con **Save up Market** o accede a su web a través de nuestro directorio de empresas.

Noticias Relacionadas

- [Gestión de compras en restauración colectiva: calidad, fiabilidad y estabilidad en el servicio](#)
- [Conoce las firmas del espacio expositivo 'Restauración en colectividades: meeting point'](#)