



GUIA DE INSTALACION

SISTEMAS SIERRA

SISTEMA DE PUNTO DE VENTA

Revisión: 21-Nov-2006



INDICE

INTRODUCCIÓN	3
CUESTIONARIO DE INFORMACION	4
DATOS GENERALES DE LA EMPRESA	4
DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL	4
RESPONSABLE DE COORDINAR LA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO	4
DATOS DEL ARQUITECTO Y ELECTRICISTA	4
HORARIO DE TRABAJO	4
HORARIO DE CAPACITACION DEL PERSONAL	5
FORMAS DE PAGO	5
MENSAJES EN LA NOTA	5
DATOS FISCALES	5
MENSAJE AL PIE DE LA NOTA	5
MENSAJE LIBRE	5
PLAN DE TRABAJO	6
CREAR MENU	6
CREAR MODIFICADORES	7
CREAR TABLERO AUTOMATICO	7
ENRUTAMIENTO	8
CREAR CATALOGO DE INSUMOS	8
CREAR RECETAS	9
ASOCIAR PLUS A RECETAS	10
CATALOGO DE EMPLEADOS	10
INSTALACION ELECTRICA Y DE DATOS	11
RECOMENDACIONES	12
INSTALACION Y MANTENIMIENTO	12
CAPACITACION	12
OPERACION	13
EL PROCESO DE INTEGRAR NUEVAS RECETAS	13
EL PROCESO DE COMPRAS Y CONTROL DE COSTOS	14
EL PROCESO DE CONTROL DE INVENTARIOS Y CONTROL DE FUGAS	15
PROCESOS DE CONTROL DIARIO MAS COMUNES	16
PROCESO DE COMPRAS Y CONTROL DE COSTOS	16
PROCESO DE INVENTARIOS Y CONTROL DE FUGAS	16
ALTA DE NUEVAS RECETAS	16
ANALISIS DE INFORMACION	16
PROCESO DE CIERRE ARGUS	16
ANEXOS	17
ANEXO-01 .- FORMA PARA INSUMOS DE ALIMENTOS	17
ANEXO-02 .- FORMA PARA INSUMOS DE BEBIDAS	18
ANEXO-03 .- FORMA PARA RECETAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	19
ANEXO-04 .- EJEMPLO DE UN MENU DE PLUS	20
ANEXO-05 .- FORMA PARA CATEGORIAS DE PLUS	21
ANEXO-06 .- FORMA PARA MENU DE PLUS DETALLE	22
ANEXO-07 .- EJEMPLO DE MODIFICADORES	23
ANEXO-08 .- EJEMPLO DE UN TABLERO AUTOMATICO	24
ANEXO-09 .- FORMA PARA TABLERO AUTOMATICO	25
ANEXO-10 .- FORMA PARA CATALOGO DE EMPLEADOS	26



INTRODUCCIÓN



Gracias por interesarse en el sistema **Sierra** !!. Queremos confirmarle que serán grandes los beneficios económicos y la satisfacción profesional que usted obtendrá al manejarlos. El sistema **Sierra**, es un producto al que hemos dedicado años de trabajo e investigación y que actualmente opera en muchos establecimientos; ofreciendo magníficos resultados a los empresarios de la industria gastronómica.

Y lo más importante es que, **su inversión la recupera en menos de un año.**

El sistema **Sierra** es la **mejor herramienta de trabajo** que existe actualmente para *reducir fugas, mermas y costos, al mismo tiempo que incrementa ventas y utilidades*; sin embargo es mérito propio de su administración a través de su agresividad en la toma de decisiones, la que logre los resultados que pretende **en tiempo y productividad**.

Actualmente el sistema **Sierra** es la *mejor opción en sistemas de puntos de venta, la más sencilla de operar, la más confiable, la más económica y la más completa*. La diferencia de nuestro sistema con otros productos es que **Sierra** integra las tres grandes áreas de control de este tipo de negocios que son: *Ventas y auditoría de ingresos, operación y administración*.

Tres funciones esenciales del sistema Sierra que dan resultados inmediatos son:

1. En el mismo momento en que se registran las compras, **el sistema Sierra informa que la empresa va a empezar a perder dinero debido a los incrementos en precios**. El sistema *detecta todas las recetas que se encuentran arriba de su margen de costo ideal*. Normalmente el departamento de **contabilidad informa que ya se perdió dinero** al presentar estados financieros e indicar que **el costo terminó alto**.
2. El sistema verifica que los **ingresos sean acordes a las salidas de inventarios**. De esta manera se *determinan las fugas en el momento y se evitan*.
3. La **velocidad de servicio se incrementa** con la utilización de impresoras remotas en cocinas y barras, ya que el mesero no tiene que llevar las comandas y permanece más tiempo junto al cliente ofreciéndole mejor servicio e incrementando las ventas.

La industria de alimentos y bebidas se ha caracterizado por **tener altas fugas y mermas, carencia de información y falta de control**. Esto es entendible por el complejo proceso de transformación de ingredientes a platillos y bebidas. Anteriormente los restaurantes y bares operaban con márgenes de costo más bajos y no había competencia, lo cual permitía operar con fugas y aun tener utilidades. Actualmente los márgenes de costo han aumentado debido a la globalización de los mercados y al aumento de la competencia nacional e internacional, por lo cual **el manejo de información y el control de costos juegan un papel fundamental**; y sin sistemas computarizados como **Sierra** es muy difícil tener el **control de los negocios**.

Nos complace el trabajar con gente profesional como ustedes, ya que al interesarse en el sistema **Sierra** nos manifiestan su interés de tener el **control de su negocio** y mantener un crecimiento firme y con certidumbre.

Esta guía es para que usted inicie a trabajar en la instalación y definición de menús. **El proceso de instalación será muy rápido** si al llegar el personal de **Sierra**, usted ya cuenta con todos los catálogos y sigue las **indicaciones y recomendaciones de instalación de esta guía**.

Sistemas Sierra S.A. de C.V.



CUESTIONARIO DE INFORMACION

Una vez que el contrato haya sido firmado por cliente, debe enviarse a Sierra el presente cuestionario, para iniciar el plan de trabajo.

DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

NOMBRE FISCAL	
NOMBRE COMERCIAL	
DIRECCION	
CIUDAD	
TELEFONO Y FAX	
R.F.C.	

DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRE COMPLETO	
PUESTO EN LA EMPRESA	

Datos generales de la persona que tiene poderes legales para firmar el contrato.

RESPONSABLE DE COORDINAR LA IMPLEMENTACION DEL PROYECTO

NOMBRE COMPLETO	
PUESTO EN LA EMPRESA	

Nombre de la persona que va a ser **responsable de la implementación del proyecto**. Es la persona de enlace entre Sierra y el cliente. Es la persona a la que el personal de Sierra se va a dirigir para **solicitarle el apoyo** en la conformación de menús, programar capacitación de personal, instalación eléctrica, fecha de arranque, mobiliario, **coordinar** al personal, etc.

DATOS DEL ARQUITECTO Y ELECTRICISTA

NOMBRE DEL ARQUITECTO	
TELEFONO, CELULAR Y FAX	
FECHA DE TERMINACION	
NOMBRE DEL ELECTRICISTA	
TELEFONO, CELULAR Y FAX	
FECHA DE TERMINACION	

Indicar al Arquitecto y electricista que si tiene alguna duda, se comunique al departamento de soporte de Sierra.

HORARIO DE TRABAJO

DIA	DESAYUNO	COMIDA	CENA	BAR	HORA FELIZ
LUNES					
MARTES					
MIERCOLES					
JUEVES					
VIERNES					
SABADO					
DOMINGO					



HORARIO DE CAPACITACION DEL PERSONAL

ADMINISTRATIVOS	
CAJEROS	
MESEROS	
GERENTES	

Indicar el mejor horario para la capacitación del personal.

FORMAS DE PAGO

X	FORMA DE PAGO	X	FORMA DE PAGO
___	91 EFECTIVO M.N.	___	94 CORTESIA
___	91 EFECTIVO DLLS	___	94 05% DE DESCUENTO
___	91 CHEQUES	___	94 10% DE DESCUENTO
___	91 CHEQUE VIAJERO	___	94 20% DE DESCUENTO
___	92 BANCOMER	___	94 25% DE DESCUENTO
___	92 BANAMEX	___	94 50% DE DESCUENTO
___	92 CARNET	___	97 CERTIFICADOS
___	92 VISA	___	
___	92 MÁSTERCHARGE	___	
___	92 AMERICAN EXPRESS	___	98 CARGO A CUARTOS
___	92 DINERS	___	99 VALES
___	93 CREDITO	___	99 CUPONES
___		___	
___		___	
___		___	
___		___	

Marque las formas de pago que vaya a utilizar.

MENSAJES EN LA NOTA

	DATOS FISCALES	MENSAJE AL PIE DE LA NOTA
1		
2		
3		
4		

Defina los mensajes. Son 4 líneas de 24 caracteres. El mensaje puede ser general o por Terminal punto de venta.

MENSAJE LIBRE

1		9	
2		10	
3		11	
4		12	
5		13	
6		14	
7		15	
8		.	

Se imprimen las líneas al final de la nota. Cada línea es de 39 caracteres.

ENVIE RAPIDAMENTE A SIERRA ESTE CUESTIONARIO !!!.



PLAN DE TRABAJO

CREAR MENU

La importancia de la buena definición del catálogo, es la manera como se va a obtener la información. La estadística de ventas se puede obtener a cuatro niveles de información.

La clave de un **plu** debe tener 5 dígitos siguiendo una estructura jerárquica, como se describe a continuación.

SUPERCATEGORIA	Opciones de 1 al 8	1. LICORES
CATEGORIA	Opciones de 1 al 9	11. Brandys
SUBCATEGORIA	Opciones del 1 al 9	111. Don Pedro
DETALLE	Opciones del 01 al 99	11102. Don Pedro campechano

SUPERCATEGORIA		DESCRIPCION						
1		LICORES						
CAT 1	CAT 2	CAT 3	CAT 4	CAT 5	CAT 6	CAT 7	CAT 8	CAT 9
Brandys	Rones	Tequilas	Ginebras	Vodkas	Whiskeys	Cognacs	Cremas	Vinos Gen
↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
1 Don Pedro	Bacardi Bco	Cuerv 1800	Beefeaters	Smirnoff	Cutty sark	Curvosier	Cremás	Vinos gen
2 Presidente	Bacardi Ajo	Herr reposa	Oso negro	Wiborowa	Chivas reag	Martell		
3 Vjo Vergel	Ron Rico	Sza blanco	Calvert	Absolut	Buchanan's	Hennesy		
4		Sza Conm			JW roja			
5		Sza Hornito			JW negra			
6		3 generac			Jean bean			
7					Seagram's			
8					Passport			
9					J & B			

Vea el ejemplo que se presenta en el **ANEXO-04**. Utilice la forma del **ANEXO-05** para diseñar el menú.

Defina el **plu** de venta. El **nombre completo** puede ser de hasta 24 caracteres. Este nombre se imprime en la nota del cliente (*cuide la ortografía*). El **nombre corto** es el que se exhibe en el punto de venta y es de 8 caracteres máximo. Se recomienda una **buena abreviación** (utilice mayúsculas y minúsculas como se muestra). Indique el **precio con iva o sin iva**, de acuerdo a como usted quiera que se presente en la nota. (iva incluido o iva separado).

SUPERCATEGORIA			CATEGORIA			SUBCATEGORIA		
1 LICORES			1 Brandys			1 Don Pedro		
Plu	Nombre Completo (24 caracteres)	Nombre corto (8 caracteres)	Precio	Plu	Nombre completo (24 caracteres)	Nombre corto (8 caracteres)	Precio	
11101	Don Pedro derecho	DonPedro	15.00					
11102	Don Pedro campechano	DonPCamp	15.00					
11103	Don Pedro tehuacan	DonPTehu	15.00					
11104	Don Pedro pintado	DonPPint	15.00					
11105	Don Pedro 7 UP	DonP 7UP	15.00					
11106	Don Pedro tonic	DonPTnic	15.00					
11107	Don Pedro especial	DonPEspl	15.00					
11108	Don pedro doble	DonPDble	30.00					
11109	Don Pedro botella 3/4	DonPB3/4	250.00					

Debe definir todos los productos que vende. Si un producto no es definido, no se podrá ordenar en el punto de venta. **Revise que no falte nada de lo que vende !!!**. Vea el ejemplo que se presenta en el **ANEXO-04**. Utilice la forma **ANEXO-06** para diseñar el menú.



CREAR MODIFICADORES

Un modificador se utiliza cuando un cliente solicita un cambio en la presentación del platillo o bebida, a la que normalmente se prepara. Este modificador es importante para que el cocinero o cantinero conozca la manera de preparar el producto ordenado, con los cambios indicados.

Usted puede agrupar varios modificadores para que no se tenga una lista extensa de ellos y definir únicamente los aplicables a ciertos grupos de plu's.

Un modificador se define utilizando el número **0** (cero) en la posición de *categoría o subcategoría*. Un **cero** en la *categoría* afecta a la *supercategoría* en su orden jerárquico y un **cero** en la *subcategoría* afecta a la *categoría* en su orden jerárquico. Ejemplo:

*Todos los modificadores de la categoría **10** afectan únicamente a la supercategoría **1**.*

*Todos los modificadores de la subcategoría **110** afectan únicamente a la categoría **11**.*

También se pueden tener grupos en los modificadores. Los modificadores de la categoría **10** pueden agruparse en **101, 102, 103**, etc..

Los modificadores pueden definirse opcionalmente por terminal POS, de **4 y 8** caracteres.

Una característica adicional de los modificadores es que estos **pueden tener un costo**. El sistema automáticamente ajusta el precio del platillo. El sistema modifica el precio del platillo cada vez que se indica un modificador con costo.

Vea el ejemplo que se presenta en el **ANEXO-07**. Se presenta un ejemplo con **4** caracteres y grupos de modificadores.

También puede crear tableros de modificadores.

Utilice las formas del **ANEXO-05** y **ANEXO-06** para diseñar el catálogo de modificadores.

CREAR TABLERO AUTOMATICO

Se pueden tener hasta **99** tableros automáticos. Cada tablero tiene capacidad para **100** plu's, y estos pueden definirse a *nivel detalle, nivel subcategoría y nivel categoría*.

Algunas recomendaciones son:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Se recomienda utilizar solo la primer pantalla de 50 plus, y que se defina una zona en el tablero con los productos de alto movimiento a nivel detalle.
Ejemplo 16302 Buchanan's con tehuacan Con un solo paso se ordena este plu. |
| <ul style="list-style-type: none"> Se recomiendan grupos de subcategorías para localizar productos de menos movimiento.
Ejemplo 163 Buchanan's Al seleccionar una subcategoría el sistema muestra en la pantalla de la terminal POS todas las opciones en forma de cascada. |

Vea el ejemplo de un tablero automático en el **ANEXO-08**. Utilice la forma del **ANEXO-09** para diseñar sus propios tableros.



ENRUTAMIENTO

El enrutamiento es la *definición de la ruta de impresión* de una orden. Se indica para un grupo de **plu's** en que impresora de comandas debe salir. El enrutamiento se define por terminal punto de venta.

La definición del **plu** de un producto es **muy importante para el enrutamiento de grupos**.

Si dentro de una subcategoría se desea enviar a 2 localizaciones diferentes, *el número de plu juega un papel importante para formar grupos de enrutamiento*. Ejemplo:

524 Carnes

52401 Filete a la pimienta

52402 Arrachera

52403 Rib Eye

52404 New York

52405 Filete Mignon

52406 Filete Tampiqueña

Si todas las carnes se van a enviar a una sola localización esta estructura es correcta, ya que se puede enviar todo el grupo **524** a la localización indicada.

Si la *Arrachera*, *Rib Eye* y *Ney York*, se tienen que enviar a otra localización diferente (parrilla); los plu's se deben estructurar de la siguiente manera:

524 Carnes

52401 Filete a la pimienta

52405 Filete Mignon

52406 Filete Tampiqueña

52412 Arrachera

52413 Rib Eye

52414 New York

De esta manera el grupo **5240** se enviaría a una localización (cocina) y el grupo **5241** se enviaría a otra localización (parrilla).

CREAR CATALOGO DE INSUMOS

La clave de un insumo se conforma de **7** dígitos. La categoría **101** es de alimentos, la **102** es de bebidas y la **103** es de suministros. El número **1010001** es el título de la categoría de alimentos, el **1020001** es de bebidas y el **1030001** es de suministros. Debe dar de alta los insumos del **0002** en adelante.

CAT	NOMBRE DEL INSUMO	UNIDAD DE COMPRA	FACTOR DE CONVERSION	UNIDAD DE ANALISIS	PRECIO DE COMPRA
101	ALIMENTOS				
0002	Aceite comestible	Litro	1000.000	mililitro	3.54
0003	Aguacate	Kilo	1000.000	gramo	4.11
0004	Azucar	Caja	2000.000	sobres	6.95
0005	Arrachera	Kilo	1000.000	gramo	30.50
102	BEBIDAS				
0002	Brandy Don Pedro 940 ml	botella	31.500	onza	28.20
0003	Cerveza tecate	Bote	1.000	bote	1.18
0004	Vino blanco calafia	botella	1.000	botella	9.90
0005	Whiskey Buchanan's ¾	botella	24.750	onza	93.51

El factor de conversión es el número de unidad de análisis que conforma la unidad de compra. Ejem: Si la unidad de análisis es gramo y la unidad de compra es kilo, el factor es **1000**. Utilice las formas del **ANEXO-01** y **ANEXO-02** para dar de alta los insumos.

Nota: La unidad de análisis se puede definir en mililitros, onzas o tragos para bebidas.



CREAR RECETAS

La clave de una guarnición o una receta se conforma de 7 dígitos. La categoría **401** contiene las recetas de guarniciones (básicos), la categoría **501** contiene las recetas de guarniciones (superbásicos), la categoría **601** contiene las recetas de alimentos y la categoría **602** contiene las recetas de bebidas. El número **0001** es el título de cada categoría. Debe dar de alta las recetas de guarniciones del **0002** en adelante.

Clave receta	Descripcion de la receta		unidad	
	Clave insumo	Descripción del insumo	unidad	volúmen

Utilice la forma del **ANEXO-03** para dar de alta las recetas.

Ejemplo: Receta de una guarnición.

4010012	Guacamole 50 porciones		50Pc	
	1010141	Aguacate	gram	4000.0000
	1010151	Cebolla blanca	gram	400.0000
	1010162	Chile serrano	gram	240.0000
	1010163	Cilantro	gram	120.0000
	1010178	Jitomate bule	gram	325.0000

5010005	Guacamole 1 porcion		Porc	
	4010012	Guacamole 50 porciones	50Pc	0.02

Receta de un alimento.

6010008	Filete a la tampiqueña		Plat	
	1010020	Filete de res	gram	200.0000
	4010009	Frijoles refritos	porc	1.0000
	5010005	Guacamole 1 porcion	porc	1.0000
	1010307	Tortilla de maiz grande	gram	10.0000
	1010297	Queso asadero	gram	20.0000
	1010308	Queso cotija	gram	15.0000
	1010161	Chile pasilla	gram	15.0000
	1010151	Cebolla blanca	gram	20.0000
	1010259	Mole poblano pasta 490gr	gram	56.6900

Nota: Se observa que esta receta contiene 1 porción del superbásico **5010005**; y este superbásico contiene 0.02 (equivalente a 1 porción 1/50) del insumo **4010012** que son 50 porciones de guacamole.

Receta de una bebida.

6020025	Buchanan's con agua mineral		Bebi	
	1020005	Whiskkey buchanan's	onza	1.5000
	1020185	Refresco de agua mineral	onza	5.000
	1020329	Hielo en bolsa	gram	170.000

Utilice la forma del **ANEXO-03** para dar de alta las recetas.

NOTA: Todos los plu's de venta deben tener una receta, para que se haga el descuento de inventarios.



ASOCIAR PLUS A RECETAS.

Cada plu en el menú del punto de venta, debe tener una receta.

Si se vende un producto sin receta, no se puede determinar el costo de venta, ni se descontarán de inventarios los ingredientes utilizados.

Imprima un listado de **concepto-plu** en la **interfase Argus**. Esta lista le servirá para capturar el **plu asociado a esa receta**.

CATALOGO DE EMPLEADOS

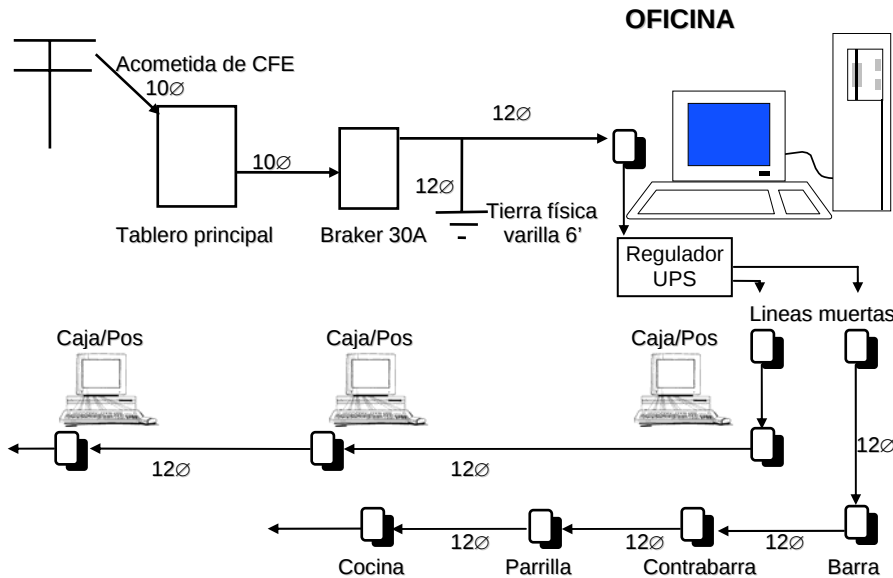
Definir el catálogo de todos los empleados que van a tener acceso al sistema. Indicar el puesto de cada uno como *mesero, cajero, cantinero, gerente de piso, auxiliar administrativo, contador, mandil, contador de costos, contador de ingresos, gerente administrativo, gerente general, analista de sistemas, etc.*

Utilice la forma del **ANEXO-10** para diseñar el catálogo.



INSTALACION ELECTRICA Y DE DATOS

LINEA DE AC: Se requiere un **circuito independiente y exclusivo para el equipo de computo**. De el tablero principal (**no utilizar un tablero secundario**), se debe instalar un braker de 30A con su propia tierra física (varilla de cobre de 6 pies); se deben utilizar 3 cables calibre 10 (vivo, neutro y tierra). Deben ser de colores distintos). Todos los contactos deben ser cajas de 2" x 4" y de tierra aislada (son de color naranja).



☐ Contacto eléctrico de tierra aislada 2" x 4" (es color naranja).

→ Línea de AC

Caja/Pos: Terminal punto de venta para que los meseros ordenen o caja.
Impresor comandas=remoto.

En la oficina se instala el equipo de protección (reguladores y ups).

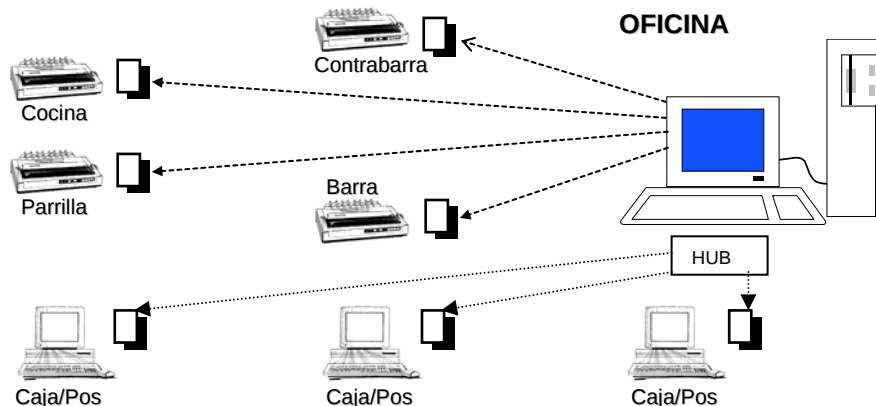
Se requieren 1 circuito para cajas/pos y otro para impresoras de comandas. En instalaciones grandes es recomendable dividir en varios circuitos la línea de las cajas/pos.

LINEA DE DATOS: Se requiere de un **circuito en forma de estrella** con tubo de 1/2". Se parte del servidor (computadora en la oficina) y se envía una línea a cada terminal caja/pos instalando un registro 2" x 4".

De acuerdo a la ubicación de las cajas/pos se pueden enviar varios cables en un mismo tubo.

Adicionalmente se requiere de una línea directa desde la servidora a cada impresora de comandas.

Importante: Debe tener cuidado de que estas líneas **no pasen** por lo menos a un pie de distancia de circuitos eléctricos, balastras, motores, centros de carga, radios, etc.



☐ Caja de 2" x 4" para instalar conector especial de cajas/pos

--- Línea de datos para impresoras de comandas.

..... Línea de datos de cajas/pos

Importante:

El voltaje entre neutro y tierra no debe ser mayor a 1 volt.

El voltaje entre neutro y fase, así como entre fase y tierra debe ser entre 115 y 130v.

Es muy importante una excelente instalación eléctrica y de datos para garantizar una operación sin problemas.

Comuníquese al departamento técnico de Sierra si tiene alguna duda.



RECOMENDACIONES

INSTALACION Y MANTENIMIENTO

Se mencionan algunos puntos muy importantes para la instalación y buen funcionamiento del sistema **Argus**.

1. Asignar la **responsabilidad del equipo** a una persona. Esta persona es responsable del cuidado del equipo.
2. Programar los mantenimientos periódicos **y aprender los conceptos básicos de mantenimiento correctivo**; así como **contar con un stock de partes**.
3. Evitar que haya modificaciones eléctricas posteriores que afecten la red de cómputo.
4. Tener internet en el área de computo para conectarse a las oficinas de **Sierra** para *asesoría, actualización de software y licencias*.
5. Contar con la disponibilidad del electricista.
6. Contar con el mobiliario del equipo de cómputo (puntos de venta y servidor).

CAPACITACION

1. La gerencia debe sensibilizar al personal y crear una **actitud positiva** hacia la implementación del sistema **Argus**. Informarles que el sistema les va a ayudar en su trabajo, agilizando el servicio, valorando los puestos, etc.
2. Se recomienda la participación directa de la gerencia en las sesiones de capacitación. Debe participar en algunas sesiones de capacitación para la motivación del personal.
3. Se recomienda invitar al personal (como chefs, cantineros, gerentes de piso, etc.) en la definición de los menús. De esta manera se sentirán involucrados en el sistema.
4. Se deben programar los grupos de acuerdo a su función, ejemplo: Un mesero no debe participar en una reunión que es exclusiva para gerentes.
5. Programar los horarios más adecuados e insistir en la **puntualidad**.
6. Se deben asignar responsabilidades de los sistemas al personal. Es decir indicarle a la persona que llevará un sistema, que es su responsabilidad el buen funcionamiento de este. *Ejemplo:* Si una persona es responsable del sistema de inventarios, ella debe auditar los inventarios e investigar las diferencias (y no únicamente registrar).
7. Contar con la disponibilidad de todo el personal indicándoles la importancia del sistema.
8. Contar con un área para capacitación y pizarrón.



OPERACION

Se recomienda leer el **manual de operación diaria** (Es una sección del **manual de la interfase Argus**). En este manual se muestran los procesos diarios más comunes de operación:

1. Control de inventarios y control de fugas.
2. El proceso de compras y control de costos.
3. Alta de nuevas recetas.

También se recomienda leer el **manual de programación de producción**. Este sistema le ayudará a *programar sus compras, elaborar presupuestos y cuantificarlos, cuantificar presupuestos y ventas esperadas, planear la producción de centros de consumo, etc.*

A continuación se presentan los **procesos de operación diarios** más comunes:

EL PROCESO DE INTEGRAR NUEVAS RECETAS

Anteriormente los restaurantes y bares operaban con márgenes de costo más bajos y no había competencia, lo cual permitía operar con fugas y aun tener utilidades. Actualmente los márgenes de costo han aumentado debido a la globalización de los mercados y al aumento de la competencia nacional e internacional, por lo cual **el manejo de información y el control de costos juegan un papel fundamental**.
Ya no se puede empezar a vender un producto, sin antes verificar su costo.

El siguiente proceso muestra la manera como se debe dar de alta un nuevo plu.

SISTEMA	REPORTE O FUNCION A REALIZAR	JUSTIFICACION
Costos	(1) 1.4 Alta de conceptos.	Primero se debe dar de alta la receta para que el sistema nos indique su costo.
Costos	(1) 2.4 Consultar o (1) 3.4.1 imprimir	Consultar o imprimir la recta para revisarla.
Costos	(1) 1.5 Alta de precio de venta	Definir el precio de venta.
Costos	(1) 1.6 Alta de porcentajes	Definir los márgenes de costo ideal con los que se desea operar esta receta. El sistema le indicará cual debe ser el precio de venta
Ventas Argus	Alta de plu's	Dar de alta el plu y su precio. Verifique el enrutamiento de este nuevo plu. Se utiliza la forma FDNCA o FDNMU en el sistema de ventas Argus .
Interfase Argus	(4) 1.1.1 Alta de plu's.	Se debe asociar el plu a una receta. Esto es importante para que el sistema haga el descuento de inventarios cuando se venda este plu.



EL PROCESO DE COMPRAS Y CONTROL DE COSTOS

Controlando las compras y los costos se obtienen los siguientes beneficios:

- o **Reducir fugas:** Manteniendo un inventario bajo (optimo), se *nota mas un fuga*.
- o **Reducir mermas:** Si se prepara únicamente lo que se va a *vender, se echa a perder menos producto*.
- o **Controlar costos:** En el mismo momento en que se registran las compras, el sistema informa de todas las *recetas que se encuentran arriba del margen de costo ideal especificado*.
 - o Para volver a obtener el margen de costo ideal, se requiere tomar una decisión que puede ser:
 - *Aumentar el precio de venta, reducir la porción para bajar el costo, modificar la presentación del platillo para reducir el costo (guarniciones más baratas), o una combinación.*
 - **Se presenta el siguiente ejemplo para justificar la importancia de controlar el costo.**
 - El sistema informa que el margen de costo real es mayor que el ideal, y de acuerdo a las observaciones anteriores se decide aumentar el precio de un producto en **\$ 3.00** pesos. Si se venden **20** unidades diarias, y se tienen **20** productos en la misma situación; y en el mejor de los casos en **30** días se tiene a información financiera, el ahorro mensual por esta decisión es de: **\$ 3.00 x 20 unidades/día x 20 productos x 30 días = \$ 36,000.00**. Sin sistemas como **Argus**, las decisiones se toman hasta que los estados financieros mensuales indican que el costo se elevó. Para entonces, por lo menos se perdieron **\$ 36,000.00** pesos.
- o **Aumento de calidad:** Debido a que se hacen compras de acuerdo al consumo, al cliente se le surte producto mas fresco (en lugar de tener producto de varios días de congelado).
- o **Aumento de liquidez y reducción de costo financiero:** Al reducir los inventarios se integra al capital de trabajo un costo que se tenía muerto en almacén, reduciendo el costo financiero.

SISTEMA	REPORTE O FUNCION A REALIZAR	JUSTIFICACION
Compras	(3) 1.2 Capturar compras	Debe hacerse en el momento para verificar los costos. Es muy importante que lo haga con cuidado, Indicando el número de insumo y cantidad correcta. Engrape la hoja de la compra que emite el sistema a la factura original
Compras	(3) 3.2.3.2 Compras por categoría con iva.	Imprimir la póliza de compra diaria y enviarla a contabilidad anexando las facturas de compra.
Costos	(1) 3.4.8.5 Recetas a verificar.	Imprimir reporte de recetas a verificar. Detecta todas las recetas que su costo es mayor al ideal. Es muy importante que se tome una decisión en ese momento para bajar el costo. Esta puede ser: <i>aumentar el precio de venta, bajar la porción, modificar la presentación para bajar el costo o una combinación.</i> El sistema le está indicando que a partir de este momento empezará perder dinero debido a que esta vendiendo con un margen de costo mayor al especificado. Si no se toma una decisión, su costo mensual terminará arriba del esperado.
Interfase argus	(4) 3.2.3.1 Alto movimiento diario o (4) 3.3.3.1 Alto movimiento anual.	Imprimir reporte de alto movimiento para verificar las rectas de mayor venta y que su costo sea mayor que el ideal.
	Para comprar se tienen los siguientes reportes como ayuda:	
Compras	(3) 3.2.6 Compra sugerida	Este reporte sugiere lo que se debe comprar. Se basa en la información de consumo.
Inventarios	(2) 4.3.5 Máximos y mínimos	Este reporte indica lo que se debe comprar debido a que ya se encuentra abajo del mínimo stock sugerido.
Inventarios	(2) 4.3.4 Rotación de insumos.	Este reporte sugiere las compras de acuerdo a sus días rotación . Se basa en la información de consumo. Ayuda a no tener inventarios muertos.



EL PROCESO DE CONTROL DE INVENTARIOS Y CONTROL DE FUGAS

Un Restaurante-Bar normalmente controla alrededor de **500** insumos, y el análisis de sus mermas se hace mensualmente al tomar el inventario físico.

Aproximadamente el **80%** del costo del inventario lo representan **20** insumos, por lo cual es muy importante hacer revisiones diarias de estos insumos para **reducir fugas, merma y costos**.

El costo administrativo de controlar diariamente estos **20** insumos, no es representativo en comparación a la disminución de costos causados por las diferencias en inventarios.

Con el tiempo se irán agregando más insumos que justifiquen en costo su control diario.

Primero deben seleccionarse los insumos claves para control diario. Esto es, formar un grupo para que los reportes de análisis únicamente proporcionen información de ellos.

Se conforman grupos para los diferentes centros de consumo (**seleccione 20 o menos**). Debe seleccionar los de costo mayor (carne, mariscos, licor de importación, etc.) y los de alto movimiento como la cerveza.

Consulte el **manual de operación** (*manual de interfase argus*) para crear los **grupos selección**.

Todos los días el sistema **Argus** descuenta de los diferentes almacenes, los insumos que se debieron haber utilizado de acuerdo a los ingresos registrados (a través de la **interfase Argus**).

La importancia del siguiente proceso es verificar que el ingreso registrado coincida con la salida de inventarios y así **reducir fugas, mermas y costos**.

SISTEMA	REPORTE O FUNCION A REALIZAR	JUSTIFICACION
Inventarios	(2) 4.1.4 Listado para inventario físico.	Este reporte se debe generar por almacén con los insumos clave para levantar el inventario físico.
Inventarios	(2) 1.3 Captura del inventario físico.	Se capturan los inventarios físicos por almacén como si fuera fin de mes.
Inventarios	(2) 4.2.3 Reporte de diferencias. Si se tienen diferencias se sugieren los siguientes pasos:	Este reporte muestra las únicamente los insumos que tuvieron diferencias y costea la fuga. Es muy importante analizar las diferencias y tomar una decisión.
Inventarios	(2) 4.2.1 Cardex	Este reporte muestra todos los movimientos de entradas y salidas. Verifique que no falte ningún movimiento.
Costos	(1) 4.8.3 Conceptos por insumo. Solicite todas las recetas que contienen los insumos con diferencia.	Este reporte muestra todas recetas que contienen el insumo especificado. Verifique que el volumen indicado en la receta es el correcto.
Si el volumen es correcto, verifique que se hayan capturado todas las compras y traspasos. Verificar de nuevo el inventario físico. Para ajustar el inventario contable con el físico debe hacer el siguiente proceso:		
Inventarios	(2) 2.2.1 Salidas.	Debe hacer una salida con cargo a un concepto que se llame fugas recuperadas . Ejemplo: Si se detectó una fuga de 10 cervezas en la barra 2, se debe dar una salida de 10 cervezas de este almacén 2 con cargo a este concepto (el ingreso aumenta y el costo baja al cobrar estas cervezas a la persona responsable). Usted puede solicitar un reporte de salidas por cliente (4.5.6) para determinar el total recuperado.
Inventarios	(2) 2.3 Traspasos.	Debe traspasar las diferencias no localizadas a un almacén de mermas , para ajustar el inventario contable con el físico; y así volver a auditar las ventas del siguiente día.



PROCESOS DE CONTROL DIARIO MAS COMUNES

El ejecutar diariamente estos procesos garantiza: el **control de los costos y la reducción de fugas.**
(3) 3.2.3.2 significa: sistema **(3)** compras, menú **3.2.3.2**

PROCESO DE COMPRAS Y CONTROL DE COSTOS

(3) 1.2	Capturar compras.
(3) 3.2.3.2	Imprimir póliza de compra diaria y enviarla a contabilidad con las facturas.
(1) 3.4.8.5	Imprimir recetas a verificar.
(4) 3.2.3.1	Imprimir reporte de alto movimiento diario; opcionalmente anual (4) 3.3.3.1
Para comprar también se tienen algunos reportes de ayuda como:	
(3) 3.2.6	Reporte de compra sugerida.
(2) 4.3.4	Reporte de rotación de insumos.
(2) 4.3.5	Reporte de máximos y mínimos.
(5)	Sistema programación de producción.
(6)	Sistema de órdenes de compra.

PROCESO DE INVENTARIOS Y CONTROL DE FUGAS

(2) 4.1.4	Listado para levantamiento de inventario físico.
(2) 1.3	Capturar el inventario físico.
(2) 4.2.3	Reporte de diferencias.
Ajuste del inventario:	
(2) 2.3	Traspaso al almacén de mermas y se acepta como fuga, o
(2) 2.2.1	Salida con cargo a fugas recuperadas.
Otros reportes:	
(2) 4.2.1	Reporte de cardex de inventarios para auditar una diferencia.
(2) 4.2.4	Costo de inventario físico; pedirlo mensualmente y enviarlo a contabilidad.

ALTA DE NUEVAS RECETAS

(1) 1.4	Alta de la receta.
(1) 2.4	Consultar la receta; o imprimirla (1) 3.4.1 para revisarla.
(1) 1.5	Definir precio de venta.
(1) 1.6	Definir margen de costo ideal.
Ventas	Alta del plu en archivo maestro POS-R forma FDNMU o FDNCA.
(4) 1.1.1	Asociar receta con plu.

ANALISIS DE INFORMACION

(4) 3.2.5	Reporte de análisis de venta por día.
(4) 3.3.6	Reporte de ventas anuales.
(4) 3.3.7	Reporte de fugas anuales.

PROCESO DE CIERRE ARGUS

04ResOpe	Presionar icono para respaldar información.
06Cierre	Presionar icono para iniciar el cierre de la interfase argus.

Cualquier duda, comunicarse a Sistemas Sierra.



ANEXOS

ANEXO-01 .- FORMA PARA INSUMOS DE ALIMENTOS

[illegible]

El factor de conversión es el número de unidad de análisis que conforma la unidad de compra. Ejem: Si la unidad de análisis es gramo y la unidad de compra es kilo, el factor es **1000**.



ANEXO-02 .- FORMA PARA INSUMOS DE BEBIDAS

[illegible]

El factor de conversión es el número de unidad de análisis que conforma la unidad de compra. Ejem: Si la unidad de análisis es gramo y la unidad de compra es kilo, el factor es **1000**.



ANEXO-03 .- FORMA PARA RECETAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS



ANEXO-04 .- EJEMPLO DE UN MENU DE PLU'S

Estructura jerárquica de un menú.

1. LICORES 11. <i>Brandys</i> 111. Don Pedro 112. Presidente 113. Viejo Verjel 12. <i>Rones</i> 121. Bacardi blanco 122. Bacardi añejo 123. Ron Rico 13. <i>Tequilas</i> 131. Cuervo 1800 132. Herradura reposado 133. Sauza blanco 144. Sauza conmemorativo 145. Sauza hornitos 146. 3 generaciones 14. <i>Ginebras</i> 141. Beefeaters 142. Oso negro 143. Calvert 15. <i>Vodkas</i> 151. Smirnoff 152. Wiborowa 153. Absolut 16. <i>Whiskeys</i> 161. Cutty sark 162. Chivas reagal 163. Buchanan's 164. Jhonny walker roja 165. Jhonny walker negra 166. Jean bean 167. Seagram's 168. Passport 169. J & B 17. <i>Cognacs</i> 171. Curvosier 172. Martell 173. Henessy 18. <i>Cremas</i> 181. Cremas 18101. Amareto D'Sarono 18102. Anis Mico 18103. Crema de cacao oscura 18104. Crema de cacao blanca 18105. Crema de menta verde 18106. Crema de menta blanca 18107. Grand Marnier 18108. Galiano 18109. Kalhua 18110. Kalhua con leche 19. <i>Vinos generosos</i> 191. Campari 192. Dubonett 193. Vermouth seco 194. Vermouth dulce 2. VINOS 21. <i>Vinos nacionales</i> 211. Blancos 212. Tintos 213. Rosados	22. <i>Vinos importados</i> 221. Blancos 222. Tintos 223. Rosados 23. <i>Champagnes</i> 231. Champagnes 3. CERVEZAS 31. <i>Cerveza nacional</i> 311. Embotellada 312. Barril 32. <i>Cerveza importada</i> 321. Embotellada 322. Barril 4. BEBIDAS 41. <i>Bebidas frias</i> 411. Refrescos 41101. CocaCola 41102. PepsiCola 412. Bebidas 41201. Te helado 41202. Limonada 41203. Naranjada 41204. Leche 413. Jugos 41301. Jugo de naranja 41302. Jugo de toronja 41303. Jugo de tomate 42. <i>Bebidas calientes</i> 421. Cafe 42101. Cafe americano 42102. Cafe irlandes 422. Te Te de manzanilla 423. Chocolate 42301. Chocolate caliente 5. ALIMENTOS 51. <i>Desayunos</i> 511. Frutas 512. Cereales 513. Hot cakes 514. Huevos 515. Omelets 516. Especialidades 52. <i>Comidas</i> 521. Aperitivos y cockteles 522. Sopas 523. Ensaladas 524. Carnes 525. Aves 526. Pescados 527. Mariscos 528. Antojitos 529. Especialidades 6. POSTRES 61. <i>Postres</i> 611. Pasteles 612. Nieve 7. CIGARROS 71. <i>Cigarros</i> 711. Cigarros
---	--



ANEXO-05 .- FORMA PARA CATEGORIAS DE PLUS'S

SUPERCATEGORIA			DESCRIPCION					
CAT 1	CAT 2	CAT 3	CAT 4	CAT 5	CAT 6	CAT 7	CAT 8	CAT 9
↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								

SUPERCATEGORIA			DESCRIPCION					
CAT 1	CAT 2	CAT 3	CAT 4	CAT 5	CAT 6	CAT 7	CAT 8	CAT 9
↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								

SUPERCATEGORIA			DESCRIPCION					
CAT 1	CAT 2	CAT 3	CAT 4	CAT 5	CAT 6	CAT 7	CAT 8	CAT 9
↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								



ANEXO-06 .- FORMA PARA MENU DE PLU'S DETALLE

SUPERCATEGORIA				CATEGORIA		SUBCATEGORIA	
Plu	Nombre Completo (24 caracteres)	Nombre corto (8 caracteres)	Precio	Plu	Nombre completo (24 caracteres)	Nombre corto (8 caracteres)	Precio

SUPERCATEGORIA				CATEGORIA		SUBCATEGORIA	
Plu	Nombre Completo (24 caracteres)	Nombre corto (8 caracteres)	Precio	Plu	Nombre completo (24 caracteres)	Nombre corto (8 caracteres)	Precio

SUPERCATEGORIA				CATEGORIA		SUBCATEGORIA	
Plu	Nombre Completo (24 caracteres)	Nombre corto (8 caracteres)	Precio	Plu	Nombre completo (24 caracteres)	Nombre corto (8 caracteres)	Precio



ANEXO-07 .- EJEMPLO DE MODIFICADORES

Plu	Nombre completo	Nombre corto	Plu	Nombre completo	Nombre corto
10	Modificadores de licores	Modificador	105	Jugos	Jugos
101	Preparaciones	Preparac	10501	Poco	Poco
10101	Poco	Poco	10502	Mucho	Much
10102	Mucho	Much	10503	Sin	Sin
10103	Sin	Sin	10504	-----	-----
10104	-----	-----	10505	Piña	Piña
10105	Seco	Seco	10506	Naranja	Nnja
10106	Hielo	Hiel	10507	Limon	Lmon
10107	1 Hielo	1Hie	10508	Toronja	Tnja
10108	2 Hielos	2Hie	10509	Clamato	Clam
10109	Molido	Moli	10510	V/8	V/8
10110	Rocas	Roca	10511	Tomate	Tmte
10111	Lico	Lico	106	Vasos	Vasos
10112	Dulce	Dulc	10601	Vaso	Vaso
10113	Caliente	Cali	10602	-----	-----
10114	Al tiempo	Tiem	10603	Cognaquero	Cogn
10115	Tibio	Tibi	10604	Jaibolero	Jaib
102	Condimentos	Condimen	10605	Clamatero	Clam
10201	Poco	Poco	50	Modificadores de alimentos	Modificador
10202	Mucho	Much	501	Preparaciones	Preparac
10203	Sin	Sin	50101	Poco	Poco
10204	-----	-----	50102	Mucho	Much
10205	Sal	Sal	50103	Sin	Sin
10206	Pimienta	Pimi	50104	-----	-----
10207	Tabasco	Taba	50105	Chile	Chil
10208	Perrins	Perr	50106	Sal	Sal
10209	Angostura	Ango	50107	Guacamole	Gmle
10210	Granadina	Gran	50108	Frijol	Fjol
10211	Canela	Cane	50109	Lechuga	Lech
103	Adornos	Adornos	50110	Tomate	Tmte
10301	Poco	Poco	50111	Cebolla	Cebo
10302	Mucho	Much	50112	Mostaza	Most
10303	Sin	Sin	502	Aderezos	Aderezos
10304	-----	-----	50201	Poco	Poco
10305	Aceituna	Acei	50202	Mucho	Much
10306	Cebolla	Cebo	50203	Sin	Sin
10307	Limon	Lmon	50204	-----	-----
10308	Cereza	Cere	50205	Mil islas	Mil
10309	Apio	Apio	50206	Blue chesse	Blue
10310	Twist	Twst	50207	Aceite y vinagre	AyV
10311	Adorno	Ador	503	Terminos	Terminos
10312	Escarchar vaso	Esca	50301	Rojo	Rojo
104	Mezclas	Mezclas	50302	Medio	1 / 2
10401	Poco	Poco	50303	3 / 4	3 / 4
10402	Mucho	Much	50304	Bien cocido	Bien
10403	Sin	Sin	504	Varios	Varios
10404	-----	-----	50401	Poco	Poco
10405	Agua	Agua	50402	Mucho	Much
10406	Soda	Soda	50403	Sin	Sin
10407	Quina	Qina	50404	-----	-----
10408	Cola	Cola	50405	Aceite	Acei
10409	Seven Up	7Up	50406	Natural	Natu
10410	Menta	Ment	50407	Tortillas de maiz	Maiz
10411	Granadina	Gran	50408	Tortillas de harina	Hari
10412	Leche	lech	50409	Tostar	Tost
10413	Crema	Crem	50410	Huevo	Huev
10414	Cafe	Cafe	50411	Queso	Qeso
10415	Brandy	Bndy	50412	Jamon	Jmon
10416	Vodka	Vdka	50413	Tocino	Toci
10417	Ron	Ron		Chile	Chil
10418	Chaiser	Chai			



ANEXO-08 .- EJEMPLO DE UN TABLERO AUTOMATICO

CERVEZA NACIONAL	CERVEZA IMPORTADA	REFRESCOS	AGUAS	JUGOS
			LIMONADA NATURAL	JUGO NARANJA
			NARANJADA NATURAL	JUGO TORONJA
			AGUA NATURAL	JUGO ZANAHORIA
			JAMAICA	JUGO PIÑA
			CEBADA	JUGO TOMATE
			TE HELADO	
CAFE AMERICANO	CAFE CAPUCCINO	CAFE EXPRESSO	CAFE DECAFEINADO	TE
LICORES	CERVEZA BEBIDAS	DESAYUNOS	SOPAS ENSALADAS	CARNES AVES
MARISCOS PASTAS SUSHI	POSTRES	ALTO MOVIMIENTO	COMBOS	FUNCIONES ESPECIALES

Ejemplo:

COCACOLA, es un plu directo.

Para seleccionar un refresco que no aparece, seleccione la subcategoría **REFRESCOS**.



ANEXO-09 .- FORMA PARA TABLERO AUTOMATICO

NUMERO DE TABLERO	DESCRIPCION DEL TABLERO			

Identifique **zonas** en el tablero para que sea más sencillo localizar los **plu's** como: *productos de alto movimiento, licores, desayunos, comidas, postres, tipos de pago, etc.*
 Utilice **plu's** de 5 dígitos (detalle) para los productos de alto movimiento y **plu's** de 3 dígitos (subcategoría) para los productos de menos movimiento (se buscan por cascada).

El sistema imprime el tablero. **Haga un buen diseño**, no es práctico estar cambiando el diseño porque el personal tiene que volver a aprender las nuevas localizaciones.



ANEXO-10 .- FORMA PARA CATALOGO DE EMPLEADOS

NOMBRE DEL EMPLEADO	PUESTO
01.	
02.	
03.	
04.	
05.	
06.	
07.	
08.	
09.	
10.	
11.	
12.	
13.	
14.	
15.	
16.	
17.	
18.	
19.	
20.	
21.	
22.	
23.	
24.	
26.	
27.	
28.	
29.	
30.	
31.	
32.	
33.	
34.	
35.	
36.	
37.	
38.	
39.	
40.	
41.	
42.	
43.	
44.	
45.	

Nota: Indique únicamente los empleados que van a tener acceso al sistema como: *meseros, cajeros, cantineros y gerentes*. Obtenga copias para agregar empleados.