

REPORTE EJECUTIVO

PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS EN LA INDUSTRIA RESTAURANTERA DE JALISCO

Elaborado por:

Dra. Diana Lizette Becerra Peña
Dr. Luis Ernesto Ocampo Figueroa

21 de mayo del 2024

Elaborado por:

Dra. Diana Lizette Becerra Peña

Directora de la Plataforma Economía de Jalisco (PLEJ)

Profesora de Asignatura del Departamento de Métodos Cuantitativos, Centro

Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), Universidad de Guadalajara

dianabep@ucea.udg.mx

Dr. Luis Ernesto Ocampo Figueroa

Profesor Investigador del Departamento de Estudios Regionales (DER-INESER)

Coordinador de la Maestría en Negocios y Estudios Económicos

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), Universidad de

Guadalajara

ocampo.f@ucea.udg.mx

Contenido:

Este reporte ejecutivo presenta los principales hallazgos sobre estrategias y perspectivas que delinear el presente y el futuro de la industria de alimentos y bebidas en Jalisco, a través del análisis de la experiencia de los restauranteros.

INTRODUCCIÓN

La industria restaurantera jalisciense está inmersa en un escenario marcado por la globalización, la tecnología en constante evolución y los cambiantes hábitos de consumo, situaciones que le enfrentan a una serie de desafíos y oportunidades sin precedentes. Comprender lo anterior a través de la identificación de estrategias efectivas es crucial para garantizar la viabilidad y el crecimiento sostenible de los restaurantes en Jalisco.

En este reporte ejecutivo se presentan los principales hallazgos luego de un análisis exhaustivo de la industria restaurantera jalisciense, al escuchar las voces de quienes se ubican en la primera línea: los dueños de restaurantes. Estos actores poseen un conocimiento íntimo de las operaciones diarias de sus establecimientos, además están inmersos en el contexto único de la industria gastronómica de Jalisco, con sus desafíos particulares y sus oportunidades únicas.

METODOLOGÍA

Este estudio se basa en una metodología cualitativa, con entrevistas semi estructuradas para la recolección de datos. La muestra se compuso por 22 dueños de restaurantes ubicados en el Área Metropolitana de Guadalajara, seleccionados de manera no probabilística y a través de un muestreo por conveniencia. Todos los participantes fueron afiliados a la Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados (CANIRAC), y fueron contactados en colaboración con dicho organismo.

Las entrevistas se llevaron a cabo de forma individual entre los meses de enero y febrero de 2024 y fueron conducidas tanto en modalidad presencial como virtual, según la disponibilidad y preferencia de los participantes. Las entrevistas fueron grabadas previa autorización y transcritas posteriormente para su análisis.

El instrumento utilizado fue una guía de entrevista semi estructurada, diseñada específicamente para abordar los ejes temáticos de interés para el estudio.

Estos ejes temáticos incluyeron: Tendencias y desafíos, Consumidores, Competencia y Colaboración, Innovación y Tecnología, Sostenibilidad y Responsabilidad Social, Relación con Proveedores, Regulaciones y Desafíos Legales, y Perspectivas Futuras.

El análisis de datos se llevó a cabo siguiendo un enfoque temático. Las transcripciones de las entrevistas fueron codificadas y analizadas sistemáticamente, identificando patrones, temas emergentes y relaciones entre los datos. Se utilizó software de análisis cualitativo para facilitar este proceso.

Se siguieron los principios éticos de confidencialidad, anonimato y consentimiento informado durante todas las etapas del estudio. Los participantes dieron su consentimiento informado antes de participar en las entrevistas, y se garantizó la privacidad y confidencialidad de sus respuestas.

Se reconoce que este estudio tiene ciertas limitaciones, incluida la posibilidad de sesgo de selección debido al método de muestreo utilizado y la dependencia del auto-reporte por parte de los participantes. Sin embargo, se tomaron medidas para minimizar estos sesgos y garantizar la validez y fiabilidad de los datos obtenidos.

CONSUMIDORES

- La pandemia ha acelerado la adopción de nuevos hábitos como el servicio a domicilio y las *dark kitchens*.
- Los consumidores buscan opciones que se adapten a su estilo de vida cambiante, requiriendo que los restaurantes sean ágiles en sus ajustes para mantenerse relevantes.
- Crece el interés en experiencias gastronómicas personalizadas y convenientes.
- Integrar tecnologías avanzadas puede mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.
- La diferenciación a través de experiencias únicas y personalizadas es una tendencia clave.
- Los consumidores valoran la atención individualizada y la adaptación a sus preferencias.
- Los consumidores aprecian la autenticidad y calidad en su experiencia gastronómica.
- Los restaurantes deben ofrecer productos auténticos y de alta calidad para mantener una oferta diferenciada y original.

- Aunque no es una prioridad generalizada, la sostenibilidad y la responsabilidad social están ganando atención.
- Adoptar prácticas sostenibles puede atraer a consumidores conscientes y ofrecer una ventaja competitiva.
- Los consumidores investigan y comparan opciones en línea antes de visitar un restaurante.
- Es crucial mantener una presencia digital sólida y gestionar reseñas y comentarios en redes sociales y sitios de reseñas.

COMPETENCIA Y COLABORACIÓN

- Hay una tendencia hacia la profesionalización en segmentos como el *fine dining* y *ultra premium*.
- La excelencia y la innovación son esenciales para destacar en el mercado.
- Adoptar tecnologías es cada vez más importante para mantenerse relevante y competitivo.
- Los restaurantes que logren innovar y utilizar herramientas tecnológicas de manera efectiva tendrán ventajas significativas.
- Adaptarse a las cambiantes preferencias de los consumidores, como la demanda de opciones saludables y servicios de entrega a domicilio, es crucial para mantener la relevancia y competitividad.
- La colaboración entre actores de la industria y la formación de alianzas estratégicas son vitales para enfrentar desafíos comunes.
- Participar en eventos y proyectos conjuntos ofrece ventajas mutuas y fortalece el sector en su conjunto.
- Colaborar con otros restaurantes, incluso competidores directos, en eventos, proyectos de sostenibilidad y otras iniciativas puede ofrecer ventajas mutuas.
- La Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados (CANIRAC) juega un papel fundamental como promotora de estas colaboraciones.

- Fortalecer la colaboración con instituciones educativas para preparar mejor a los jóvenes para el mundo laboral es una gran oportunidad.
- Programas de educación dual y la adaptación de currículos a las necesidades del mercado pueden cerrar la brecha entre la educación y las demandas laborales.

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

- La capacidad de innovar y adaptarse es esencial para el éxito en la industria restaurantera.
- Las promociones creativas y la adaptación a nuevas tendencias culinarias son factores diferenciadores importantes.
- El uso de datos para segmentación y personalización del servicio es una tendencia creciente.
- Hay oportunidades significativas en soluciones tecnológicas para la gestión de restaurantes, marketing digital y análisis de datos.
- Aunque los empresarios reconocen la importancia de la tecnología, su nivel de explotación es bajo.
- La falta de recursos, resistencia al cambio y falta de conocimiento sobre las soluciones tecnológicas disponibles son posibles barreras para una mayor adopción.
- Existe una diferenciación clara entre restaurantes que atienden a un segmento premium, que innovan regularmente en sus menús, y aquellos más tradicionales que realizan pocas modificaciones.
- Los restaurantes dispuestos a experimentar y adaptarse a las tendencias culinarias emergentes tienen una mayor apertura a la innovación.
- Los restaurantes tradicionales pueden limitar su capacidad competitiva al no adaptarse a las nuevas demandas del mercado.

SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

- La innovación en la gestión del personal es fundamental, incluyendo estrategias como la educación dual y la adaptación a las necesidades de las nuevas generaciones.
- La formación y retención del talento son cruciales para el éxito a largo plazo.
- Algunos empresarios ya están tomando medidas para mejorar el bienestar del personal y minimizar el impacto ambiental.
- Hay una tendencia hacia la integración con la comunidad local y la valoración de la cadena de suministro local.
- Las relaciones directas con productores locales y la selección cuidadosa de ingredientes demuestran una preocupación por la sostenibilidad ambiental y el apoyo a la economía local.
- Los consumidores muestran un interés creciente en prácticas éticas y sostenibles, desde el uso de materiales biodegradables hasta políticas de bienestar para los empleados.
- Los restaurantes que invierten en prácticas verdes y en el bienestar de sus empleados pueden atraer a un segmento de mercado más consciente y dispuesto a apoyar negocios responsables.

RELACIÓN CON PROVEEDORES

- Se busca una gestión eficiente de proveedores y compras locales que permitan establecer relaciones directas con productores y proveedores locales es fundamental.
- Se apoya la sostenibilidad al reducir la huella de carbono y mejora la calidad de los ingredientes.
- Es importante garantizar ingredientes frescos y auténticos, elevando la reputación y atractivo del restaurante.
- Aunque no es una prioridad principal, la sostenibilidad y el manejo eficiente de recursos son esenciales.

- Proveedores alineados con prácticas sostenibles y responsabilidad social son cruciales para cumplir con las expectativas de los consumidores y diferenciarse en el mercado.
- La colaboración entre restaurantes y con proveedores en eventos y proyectos sostenibles fortalece la cadena de suministro.
- Las iniciativas conjuntas en sostenibilidad y apoyo social benefician a la industria en su conjunto.
- Es vital asegurar la disponibilidad constante de ingredientes frescos y de calidad.
- Optimizar los procesos de adquisición y distribución mejora la eficiencia operativa y rentabilidad del negocio.
- La confiabilidad y disponibilidad de los proveedores son cruciales.
- Dependencia de pocos proveedores para ciertos insumos puede representar un reto.

MARCO REGULATORIO Y DESAFÍOS LEGALES

- Existe una percepción de sobrerregulación que añade una carga significativa en términos de cumplimiento y gestión operativa en el día a día; esto incluye desde inspecciones hasta el cumplimiento de normativas de seguridad alimentaria, los restaurantes enfrentan un entorno regulatorio complejo y en constante cambio.
- Es fundamental una aplicación regulatoria equitativa por parte de las autoridades para garantizar un entorno de negocios justo y competitivo.
- La consistencia e imparcialidad en la aplicación de las regulaciones son preocupaciones clave para los empresarios del sector.
- La carga fiscal excesiva puede dificultar la operación y el crecimiento de los negocios en el sector.
- Los restaurantes debieron y deben adaptarse a nuevos estándares normativos, especialmente los surgidos de cambios culturales y de comportamiento post-pandemia.

- Las regulaciones están evolucionando para abordar nuevas preocupaciones y necesidades en la industria.
- Cumplir con las regulaciones gubernamentales puede ser complicado y consumir recursos significativos.
- Mantener una relación efectiva con el gobierno y las autoridades locales es crucial para abordar preocupaciones y resolver problemas de manera constructiva.